



GUMUSHANE UNIVERSITY - FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

ISSN : 2147 - 415X

GLOBAL

JOURNAL  
OF  
ECONOMICS & BUSINESS  
STUDIES

2020

YIL 9

SAYI 18





**GJEBS**

Global Journal of Economics and Business Studies  
Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi  
<http://dergipark.org.tr/gumusgjebs> - ISSN: 2147-415X



**GLOBAL JOURNAL OF ECONOMICS  
AND  
BUSINESS STUDIES**

*(Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi)*

**Cilt: 9 Sayı: 18  
Kış 2020**

**DERGİ SAHİBİ**

*(Owner of the Journal)*

Prof. Dr. Halil İbrahim ZEYBEK

Gümüşhane Üniversitesi Rektörü *(Rector of Gumushane University)*

**İDARİ İŞLER MÜDÜRÜ**

*(Director of Administrative Services)*

Doç. Dr. Alper Veli ÇAM

**BAŞ EDITÖRLER**

*(Editors in Chief)*

Doç. Dr. İskender PEKER

Doç. Dr. Ahmet Mutlu AKYÜZ

**Posta Adresi (Postal Address)**

Global Journal of Economics and Business Studies (Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi)

Gümüşhane Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Bağlarbaşı / 29100 – Gümüşhane, Türkiye

**İletişim ve Teknik Destek (Communication and Technical Support)**

Eposta (email): [info@gjebs.com](mailto:info@gjebs.com)

GJEBS Dergisi Gümüşhane Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinin çıkardığı hakemli akademik bir dergidir. Yılda iki kez yayınlanmaktadır. GJEBS Dergisi, *Index Copernicus, International Citation Index, CiteFactor, DRJI, SOBIAD, International Citation Index of Journal Impact Factor & Indexing, Open Academic Journals Index, Google Scholar ve EBSCO HOST Business Source Ultimate List* veri tabanlarında taranmaktadır.

ISSN: 2147-415X



**YAYIN VE EDITÖRLER KURULU (Editorial Board)**

**2020 Kış (Winter) – Yıl (Vol): 9 Sayı (Issue): 18**

Prof. Dr. Nihat YILMAZ  
Gümüşhane Üniversitesi İİBF Dekanı  
nihatts@gumushane.edu.tr

Nor Raihana MOHD ALI, Ph.D.  
UTM Razak School, UTM Kuala Lumpur, Malaysia  
raihana.kl@utm.my

Ilya GARBER, Ph.D.  
Harvard University, Boston, MA  
ilya.garber@gmail.com

Nurkhodzha AKBULAEV, Ph.D.  
Azerbaijan State University of Economics-UNEC, Baku, Azerbaijan.  
nurhoca@gmail.com

Davran YULDASHEV, Ph.D.  
Faculty of Management, University of Economy and Enterprise, Celalabad, Kyrgyzstan  
davronline@hotmail.com

Gasimov Ragif KHANBALA, Ph.D.  
Azerbaijan State University of Economics-UNEC, Baku, Azerbaijan.  
raqif.qasimov@gmail.com

Südabe SALIHOVA, Ph.D.  
Azerbaijan State University of Economics-UNEC, Baku, Azerbaijan.

Oqtay QULIYEV, Ph.D.  
Azerbaijan State University of Economics-UNEC, Baku, Azerbaijan.  
oqtay1982@gmail.com

Doç. Dr. Suat Hayri ŞENTÜRK  
Gümüşhane Üniversitesi Öğretim Üyesi  
suathayrisenturk@gmail.com

Doç. Dr. Tarhan OKAN  
Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi Öğretim Üyesi  
tarhanokan@hotmail.com

Doç. Dr. Büşra TOSUNOĞLU  
Gümüşhane Üniversitesi Öğretim Üyesi  
busra.tosunoglu@hotmail.com

Doç. Dr. Salih YILDIZ  
Gümüşhane Üniversitesi Öğretim Üyesi  
salihyildiz@yahoo.com

**2020 KIŞ - YIL: 9 SAYI: 18 HAKEM KURULU (Ünvan ve İsim Sıralaması)***(2020 Winter – Volume: 9 Issue: 18 Review Board) (By Title and Name)*

Prof. Dr. Belgin AYDINTAN.....	<i>Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Birol KARAKURT.....	<i>Karadeniz Teknik Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Hasan AYAYDIN.....	<i>Gümüşhane Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Hasan AYYILDIZ.....	<i>Karadeniz Teknik Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Uğur YOZGAT.....	<i>Niğantaşı Üniversitesi</i>
Prof. Dr. Üstün ÖZEN.....	<i>Atatürk Üniversitesi</i>
Doç. Dr. Alper Veli ÇAM.....	<i>Gümüşhane Üniversitesi</i>
Doç. Dr. Barış YILDIZ.....	<i>Gümüşhane Üniversitesi</i>
Doç. Dr. Faruk DAYI.....	<i>Kastamonu Üniversitesi</i>
Doç. Dr. İskender PEKER.....	<i>Gümüşhane Üniversitesi</i>
Doç. Dr. İsmail KÖSE.....	<i>Karadeniz Teknik Üniversitesi</i>
Doç. Dr. Mehmet Hanefi TOPAL.....	<i>Gümüşhane Üniversitesi</i>
Doç. Dr. Salih YILDIZ.....	<i>Gümüşhane Üniversitesi</i>
Doç. Dr. Tarhan OKAN.....	<i>Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi</i>
Dr. Öğr. Üyesi Abdulkadir BARUT.....	<i>Harran Üniversitesi</i>
Dr. Öğr. Üyesi Alev SÖKMEN.....	<i>Başkent Üniversitesi</i>
Dr. Öğr. Üyesi Ersin BURNAZ.....	<i>Trabzon Üniversitesi</i>
Dr. Öğr. Üyesi Ertuğrul KAROĞLU.....	<i>Trabzon Üniversitesi</i>
Dr. Öğr. Üyesi Faruk TAŞKIN.....	<i>Artvin Çoruh Üniversitesi</i>
Dr. Öğr. Üyesi Fetullah BATTAL.....	<i>Bayburt Üniversitesi</i>
Dr. Öğr. Üyesi Gülçin BİLGİN TURNA.....	<i>Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi</i>
Dr. Öğr. Üyesi İbrahim KARAASLAN.....	<i>Gümüşhane Üniversitesi</i>
Dr. Öğr. Üyesi Mesut SOYALIN.....	<i>Siirt Üniversitesi</i>
Dr. Öğr. Üyesi Murat BERBEROĞLU.....	<i>Artvin Çoruh Üniversitesi</i>
Dr. Öğr. Üyesi Namık Kemal ERDEMİR.....	<i>Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi</i>
Dr. Öğr. Üyesi Nazlı KEYİFLİ.....	<i>Gümüşhane Üniversitesi</i>
Dr. Öğr. Üyesi Orkun DEMİRBAĞ.....	<i>Gümüşhane Üniversitesi</i>
Dr. Öğr. Üyesi Serdar AYDIN.....	<i>Atatürk Üniversitesi</i>
Dr. Öğr. Üyesi Ramazan Eyüp GERGİN.....	<i>Gümüşhane Üniversitesi</i>



**İÇİNDEKİLER**  
(Table of Contents)

Makale ve Yazar/ları (Article and Author/s)	Sayfa No (Page No)
<b>Rotterdam, Antwerp ve Hamburg Limanlarının Akıllı Liman Bağlamında Değerlendirilmesi</b> <i>(Evaluation of Rotterdam, Antwerp and Hamburg Ports in The Smart Port Context)</i> Halil KARLI, Rukiye Gizem ÖZTAŞ KARLI, Hatice AYDIN	01-16
<b>Beşeri Kalkınmada Teknolojinin Önemi: Türkiye Üzerine Bir Araştırma</b> <i>(The Importance of Technology in Human Development: A Research on Turkey)</i> Esra KABAKLARLI, Sevilay KONYA	17-36
<b>Hedonik Tüketim Davranışının Marka Bağlılığına Etkisi: Tanınmış Bir Hazır Giyim Markası Tüketicileri Üzerine Bir Uygulama</b> <i>(The Effect of Hedonic Consumption Behavior on Brand Loyalty: An Application on Consumers of a Well-Known Ready-to-Wear Brand)</i> Mahmut TEKİN, Derya ÖZTÜRK, Ceren YEŞİLTUNA	37-49
<b>Restrictions in The Conceptual Framework for Financial Reporting: A Review of the Literature</b> <i>(Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçevedeki Sınırlandırmalar: Literatürel Bir İnceleme)</i> Ali İhsan AKGÜN	50-67
<b>İtme ve Çekme Faktörlerinin Göçmen Girişimcilerin Algılanan Rekabet Stratejileri Üzerindeki Etkisi ve İş Yaşam Evreleri Döngüsünün Moderatör Rolü: Suriyeli Göçmen Girişimci Örneği</b> <i>(The Effects of Pull and Push Factors on Perceived Competition Strategies of Immigrant Entrepreneurs and the Moderating Role of Business Life Cycle: The Case of Syrian Immigrant Entrepreneur)</i> Tülay İLHAN NAS, Yağmur ÇOLAK	68-89



**İÇİNDEKİLER**  
(Table of Contents)

Makale ve Yazar/ları (Article and Author/s)	Sayfa No (Page No)
<b>Sukuk Varlıkları İle Finansal Performans İlişkisi: Seçilmiş Ülkelerdeki Katılım Bankaları Üzerine Bir Araştırma</b>  ( <i>The Relationship of Sukuk Assets and Financial Performance: A Research on Participation Banks in Selected Countries</i> )  Tolga ERGÜN	90-104
<b>Bireylerin Finansal Okuryazarlık Düzeyi İle Bireysel Emeklilik Otomatik Katılım Sisteminden Ayrılma Eğilimleri Arasındaki İlişki: Erzincan İlinde Bir Uygulama</b>  ( <i>The Relationship Between Individuals' Financial Literacy Level and Tendencies to Leave Individual Pension Auto Participation System: An Application in Erzincan</i> )  Alper Veli ÇAM, Fatih BİLGİN	105-119
<b>Çevrimiçi Alışverişlerde Web Atmosferinin Duygular ve Tekrar Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisi</b>  ( <i>The Impact of Web Atmosphere on Emotions and Repurchase Intention in Online Shopping</i> )  Aysel ERCİŞ, Tuğba YILDIZ, Oğuz Han AYKUT	120-132
<b>Çalışanların Risk Alma Davranışlarının Performansları Üzerindeki Etkisinde Başarı Çabalarının Aracı Rolü</b>  ( <i>The Mediator Role of Success Efforts on the Effect of Employee Risk-Taking Behaviors on Their Performance</i> )  İbrahim DURMUŞ, Ahmet Mutlu AKYÜZ	133-148
<b>Güvenilir ve Güvenilmez İnsan Özellikleri Karşılaştırması</b>  ( <i>Comparison of Trustworthy and Untrustworthy Person Characteristics</i> )  Deniz ELBER BÖRÜ, Güler İSLAMOĞLU, Melek BİRSEL	149-162



**İÇİNDEKİLER**  
(Table of Contents)

---

<b>Makale ve Yazar/ları</b> (Article and Author/s)	<b>Sayfa No</b> (Page No)
<b>Türkiye ve Avrupa Birliği'nde Tarımsal Mali Desteklerin Karşılaştırılması</b> (Comparison of Agriculture Subsidies in Turkey and The European Union) <i>Filiz ACAR, Levent ESER</i>	163-183
<b>Dönüştürücü Liderliğin Örgütsel Güven Üzerindeki Etkisi: Sağlık Çalışanları Üzerine Bir Araştırma</b> (The Effect of Transformational Leadership on Organizational Trust: A Research on Healthcare Professionals) <i>Tuğçe ŞİMŞEK</i>	184-194
<b>Üniversite Öğrenci Bilgi Sistemi Memnuniyet Özelliğine Etki Eden Faktörlerin Nedensellik İlişkilerinin İncelenmesi</b> (Investigation of the Causality Relationship of Factors Affecting the University Student Information System Satisfaction) <i>Handan ÇAM, Nigar YEŞİLÇAYIR</i>	195-207
<b>Feminizmin Tarihsel Dönüşümü ve Uluslararası İlişkilerde Güç Kavramına Yaklaşımı</b> (The Historical Transformation of Feminism and Its Approach to the Concept of Power in International Relations) <i>İlknur ÇETİNSAĞ, Metin AKSOY</i>	208-217

---



ROTTERDAM, ANTWERP VE HAMBURG LİMANLARININ AKILLI LİMAN BAĞLAMINDA DEĞERLENDİRİLMESİ

Halil KARLI<sup>1</sup>

R. Gizem ÖZTAŞ KARLI<sup>2</sup>

Hatice AYDIN<sup>3</sup>

ÖZET

Uluslararası ticaretin hızla gelişmesiyle birlikte firmalar arasındaki rekabet uluslararası boyutta gerçekleşmeye başlamıştır. Firmaların, uluslararası rekabette öne geçmesini sağlayacak etmenlerden biri de lojistik hizmetlerin daha az maliyetli ve müşteri memnuniyetini sağlayacak şekilde sağlanmasıdır. Uluslararası ticaretin önemli bir kısmının deniz yoluyla yapıldığı dikkate alındığında ise limanların önemi ortaya çıkmaktadır. Son yıllarda limanlar teknoloji temelli bir dönüşüme yönelmektedir. Bu dönüşüm “akıllı liman” olarak adlandırılmaktadır. Bu kapsamda çalışmanın amacı, Rotterdam, Antwerp ve Hamburg limanlarını akıllı liman çerçevesinde değerlendirmektir. Akıllı limanın operasyon, enerji, çevre, emniyet ve güvenlik boyutları nitel çalışma yöntemlerinden bütüncül çoklu durum deseni kullanılarak değerlendirilmiştir. Çalışmanın bulgularına göre, limanların tüm boyutlarda çeşitli uygulamalar ve düzenlemeler geliştirdiği gözlenmiştir. Özellikle Rotterdam Limanı'nın operasyon boyutundaki farklı uygulamaları dikkat çekmektedir. Bununla birlikte çevre ve enerji boyutları için de limanlar sürdürülebilirlik odaklı teknolojilere odaklanmaktadır. Emniyet ve güvenlik boyutunda ise fiziksel emniyet ve güvenliğin yanı sıra yoğun bilgi ve iletişim teknolojileri kullanımından kaynaklı siber emniyet ve güvenlik konusunda da önlemler geliştirildiği görülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Akıllı Liman, Rotterdam, Antwerp, Hamburg, Akıllı Lojistik.

**Jel Kodları:** O32, O33.

EVALUATION OF ROTTERDAM, ANTWERP AND HAMBURG PORTS IN THE SMART PORT CONTEXT

ABSTRACT

With the rapid development of international trade, competition among companies has started to take place on an international scale. One of the factors that will enable companies to take the lead in international competition is to provide logistics services in a less costly manner and to ensure customer satisfaction. Considering that a significant part of international trade is transported by sea, the importance of ports is revealed. In recent years, ports have been get into a technology-based transformation. This transformation is called “smart port”. The purpose of this study is to evaluate the ports of Rotterdam, Antwerp and Hamburg within the framework of smart ports. Operation, energy, environment, safety and security dimensions of the smart port have been evaluated by using a holistic multiple cases study design. Findings show that the ports developed various applications and regulations in all dimensions. Especially the different applications of the Port of Rotterdam in operation dimension attract attention. Also, ports focus on sustainability-oriented technologies for environmental and energy dimensions. Safety and security, it is observed that measures have been developed on cyber safety and security arising from the use of intense information and communication technologies as well as physical safety and security.

**Keywords:** Smart Port, Rotterdam, Antwerp, Hamburg, Smart Logistics.

**Jel Codes:** O32, O33.

<sup>1</sup> Arş. Gör., Bartın Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, hkarli@bartin.edu.tr

<sup>2</sup> Arş. Gör., Bartın Üniversitesi, MMTF, Peyzaj Mimarlığı Bölümü, roztas@bartin.edu.tr

<sup>3</sup> Doç. Dr. Bandırma Onyeddi Eylül Üniversitesi, UBF, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, haydin@bandirma.edu.tr



**1. GİRİŞ**

Lojistik, şirketler için ana maliyet unsurlarından biri olmanın yanı sıra müşterilerini memnun etmek için geliştirmek zorunda oldukları yeteneklerin de başında gelmektedir. Tüketici beklentilerinin hızla artması ve maliyet baskısı, tüm lojistik paydaşları kendilerini geliştirmek için yeni yollar aramaya zorlamaktadır. Endüstri 4.0 ile birlikte dijital dönüşüm trendi, tedarik zinciri ve lojistik alanında etkisini göstermektedir. Bu durumun temel sebebi, dijital teknolojilerin lojistik süreçlerin geliştirilmesi adına önemli bir katkı sunmasıdır (Ilin, Jahn, Weigell ve Kalyazina, 2019: 498). Bu geliştirme, doğrudan şirket veya faaliyet bazında gerçekleşebileceği gibi ülke lojistik ağının geliştirilmesi şeklinde de gerçekleştirilebilir. Özellikle ülke lojistik altyapısında gerçekleştirilen dijital dönüşümün, ülkelerin lojistik performansına doğrudan bir katkısı bulunmaktadır (World Bank, 2018). Ülkelerin lojistik altyapısında önemli bir yeri olan limanlar da gerçekleştirilen dijital dönüşümün bu durumun önemli bir örneğidir.

Limanlar, işlevleri itibarıyla hem insanlar hem de mallar için önemli bir görev üstlenmektedir. Dünya ticaretinin %90'ı limanlar üzerinden gerçekleştirilmektedir (ICS, 2020). Dünya mal ticareti, 2008-2018 yılları arasında %26 büyüme göstermiştir (WTO, 2019: 10). Bu durum, limanlar üzerindeki iş yükünün artmasına sebep olmuş ve limanları operasyonel verimliliklerini arttırmaları için stratejiler geliştirmeye yönlendirmiştir. Başta Avrupa Birliği (AB) olmak üzere dünyada birçok ülke ulaşım ağlarını geliştirmek, operasyonel yoğunluğu engellemek ve teknik engelleri kaldırarak uluslararası ticareti geliştirmek amacıyla yeni ulaşım politikaları belirlemektedir (El-Sakty, 2016: 91). Bu politikaların başında da dijital dönüşüm uygulamaları gelmektedir. Dünyanın önde gelen birçok limanın şehirlerin içinde yer alması ve lojistik süreçler açısından da ana duraklardan biri olması nedeniyle Endüstri 4.0 ve akıllı kentler olmak üzere iki ana dijital dönüşüm trendinin merkezinde yer almaktadır (Ilin vd., 2019:498). Bu durum, limanların Sürdürülebilirlik odaklı dijitalleşme trendini daha da hızlandırmış ve "akıllı liman" kavramının ortaya çıkmasını sağlamıştır. Akıllı kentlerin bir parçası olan akıllı limanlar, dijital teknolojilerden yararlanarak limanların sürdürülebilirlik ilkeleri çerçevesinde yönetilmesini sağlamaktadır (Yau vd., 2020: 83387).

Dünyada akıllı liman uygulamalarının kullanılmaya başlanmasına ve birçok limanın akıllı limana dönüşmek için önemli çaba sarf etmesine rağmen, liman yetkilileri veya terminal operatörleri tam anlamıyla akıllı limana dönüşüm sürecine nereden başlayacağı konusunda eksiklik yaşamaktadır. Limanların önceliklerine göre akıllı liman uygulama alanlarının ve uygulama içeriklerinin farklılık göstermesi, belirli bir yöntem takip ederek akıllılaşma gerçekleştirmek isteyen limanların önüne önemli bir zorluk olarak çıkmaktadır. Önde gelen limanların yöneldiği alanların ve uygulamaların benzerliği veya farklılığı konusunda bir araştırma bulunmaması da literatürde önemli bir boşluk olarak görülmektedir.

Limanların önemli rolünü dikkate alan bu çalışmanın amacı, dünyanın önde gelen akıllı limanlarından üçü olan Rotterdam, Antwerp ve Hamburg limanlarını Molavi vd. (2019) tarafından oluşturulan akıllı liman başlıkları altında inceleyerek akıllı liman gelişimlerini ve yönelimlerini karşılaştırmalı değerlendirmektir. Bu çalışma akıllı liman kavramının Türkçe yazında ayrıntılı incelenmesi ve farklı uygulamaların karşılaştırmalı değerlendirilmesi açısından literatüre önemli bir katkı sunması beklenmektedir. Çalışmanın geri kalan kısmı şu şekilde organize edilmiştir. İkinci bölümde akıllı liman kavramı değerlendirilmiştir. Üçüncü bölümde akıllı liman literatür çalışmaları ortaya konulmuştur. Dördüncü bölümde çalışmada kullanılan yöntem ve limanlar hakkında tanıtıcı bilgiler verilmiştir. Beşinci bölümde Rotterdam, Antwerp ve Hamburg limanları akıllı liman bağlamında karşılaştırılmıştır. Son bölümde de çalışmanın sonucu sunulmuştur.

**2. AKILLI LİMANLAR**

Uluslararası taşımacılığın büyük bir kısmı, limanlar üzerinden gerçekleştirilmektedir. Bu yüzden limanların, uluslararası ticaretin gelişmesinde yadsınmaz bir rolü ve sorumluluğu bulunduğu düşünülmektedir. Uluslararası ticaretin büyüme eğiliminin devam etmesiyle birlikte, limanların işlem hacimleri artmakta ve limanlar daha fazla operasyonel, teknolojik, güvenlik ve finansal sorunla yüz yüze kalmaktadır. Limanların elde etmek istedikleri rekabet avantajı ve küresel ticaretten daha yüksek pay alabilmek için ölçeklerini genişletmeleri ve hizmet düzeyini iyileştirmeleri gerekmektedir (Shuo, Jian ve Ruoxi, 2017: 160). Bu durum, lojistik süreçlerde değişimi ve teknolojilerden yararlanmayı zorunlu kılmaktadır (Ilin vd., 2019: 499). Teknolojik dönüşümden faydalanarak limanların gerçekleştireceği iyileştirmeler, operasyonel faaliyetlerin verimli hale gelmesine ve yenilikçi ürün ve hizmetler sağlanmasına katkı sunabilmektedir.



Dijital dönüşüm, limanların gerek duyduğu rekabet avantajını elde etmesi için önemli bir adımdır. 1980’lerde kâğıttan bilgisayara geçişle başlayan yolculuk, işlemlerin otomasyonu ile devam etmiş ve süreçlerin akıllı hale getirilmesiyle yeni bir boyuta dönüşmüştür (Heilig, Lalla-Ruiz ve Voß, 2017: 3234). Bilgi ve iletişim teknolojilerinin (BİT) limanlarda kullanılması, limanlar için önemli bir ilerleme yaratsa da uzun vadede sürdürülebilirlik hedeflerini karşılamada yetersiz kalmaktadır. Limanlar için hedeflenen sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmak, ancak teknoloji temelli uygulamaların ve araçların yenilikçi liman yönetimi anlayışıyla birleştirilerek kapsamlı bir stratejiye dönüştürülmesiyle mümkündür. Akıllı liman kavramı, sürdürülebilir liman vizyonu için önemli bir gelişmedir. Akıllı limanlar, liman faaliyetlerinin dijitalleşmesinin ön planda olduğu ve yeni hizmetlerin geleneksel uygulamaların yerini aldığı limanları temsil etmektedir (Jović, Kavran, Aksentijević ve Tijan, 2019: 1387). Akıllı limanlar, önceki nesil limanların zorluklarıyla daha etkin bir şekilde başa çıkma yeteneğine sahiptir (Rajabi, Saryazdi, Belfkih ve Duvallet, 2019:1). Araştırmacıların akıllı limanlarla ilgili vurguladıkları noktalar farklılık gösterebilmektedir. Bunun temel sebeplerinden biri limanlar ve denizcilik endüstrisi bağlamında uluslararası kabul görmüş ve standart bir “akıllı” tanımlamasının bulunmamasıdır (Molavi, Lim ve Race, 2019: 6). Literatürde akıllı (smart) liman, zeki (intelligent) liman, robotik liman ve otonom liman gibi çeşitli ifadeler bulunmaktadır (Jun, Lee ve Choi, 2018: 481). Ancak yapılan farklı tanımlar akıllı liman kavramının sınırları içinde olsa da yeterli kapsayıcılığı bulunmamaktadır. Akıllı limanlarla ilgili yapılmış tanımlar Tablo 1’de gösterilmektedir.

**Tablo 1. Akıllı Liman Tanımları**

<b>Tanım</b>	<b>Yazar ve Yıl</b>
IoT, bilgi ve iletişim teknolojisi, büyük veri ve çevre dostu teknoloji gibi yüksek düzey teknoloji kullanan otomatik bir sistem benimseyerek liman üretkenliğini ve verimliliğini iyileştiren limandır.	Jung, Lee ve Choi (2018: 481)
Tam bağlantılı liman lojistik zincirine, operasyonel ve ekipman otomasyonuna sahip limanlardır.	Douaoui, Fri, Mabrouki ve Semma (2018: 3)
Tüm cihazların IoT akıllı limanlar olarak tanımlanan bir sistem üzerinden bağlandığı tam otomatik limanlardır	Yang, Zhong, Yao, Yu, Fu ve Postolache (2018: 34)
Bilgi gelişimini ve paylaşımını kolaylaştırmak, liman operasyonlarını optimize etmek, liman esnekliğini artırmak, sürdürülebilir bir kalkınmaya öncülük etmek ve emniyet ve güvenlik faaliyetlerini garanti etmek için daha eğitimli bireylerin, vasıflı işgücünün, akıllı altyapıların ve otomasyonun bir arada olduğu limanlardır.	Molavi, Lim ve Race (2019: 3)
Tüm liman paydaşlarının hayatlarında faydayı merkeze alarak liman süreçlerinde ve operasyonlarında küresel, bütüncül ve akıllı yönetimi destekleyen entegre bilgi iletişim teknolojilerini içeren limanlardır.	AEIT (2020: 20)

Akıllı liman tanımları değerlendirildiğinde en geniş tanımlama Molavi vd. (2019) tarafından gerçekleştirilmiştir. Ancak bu tanımın akıllı limanla ilgili veri güvenliği ve finansal hedefler noktalarında eksik kaldığı görülmektedir. Bu çalışmada akıllı liman; “Dijital teknolojilerden liman içinde etkin bir şekilde faydalanarak kaynakları ve liman altyapısını en verimli şekilde kullanan, maksimum kar ve minimum maliyeti elde etmeye çalışan işçi, liman ve verinin emniyet ve güvenliğini önemseyen, yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanan, enerji ve çevre yönetimini benimseyen sürdürülebilir limanlar” olarak tanımlanmaktadır.

Büyüyen trafik hacmini göz önünde bulunduran modern bir liman, operasyonel süreçlerde yüksek performans, güvenilirlik ve verimlilik ile geminin limandaki yavaşlama süresinin azaltılmasını ve kesintisiz çalışmasını



sağlamalıdır (Ilin vd., 2019: 499). Nesnelerin interneti ve RFID, sensör, kablosuz iletişim, bulut bilişim, 3D sanal gerçeklik teknolojisi gibi teknolojilerin akıllı limanlarda kullanılmasıyla farklı süreçler dijital ortama taşınmakta ve otomatik hale gelmektedir (Wu, Xiong, Gang ve Nyberg, 2013: 176). Yeni ortaya çıkan birçok bilgi işlem teknolojisi, doğrudan limanlarda kullanıma girebilmektedir (Huawei Technologies, 2019: 21). Bu nedenle, akıllı limanların yapısının ve yönetiminin liman endüstrisi için çok önemli olması beklenmektedir. Liman işlemlerinin, cihazların otomasyonu, akıllı zamanlama ve veri görselleştirme gibi eğilimleri izleyerek gelişmeye devam etmesi muhtemeldir.

Akıllı limanların doğuş yeri olarak Avrupa ülkeleri öne çıkmaktadır. Bu durumun en büyük sebebi ise akıllı kentlerin ve endüstri 4.0 ismiyle bilinen sanayi sektörünün dijital dönüşümüne Avrupa'nın öncülük etmesidir. Şehirlerin akıllı hale gelmesi ve sanayinin dijital dönüşüm geçirmesiyle tedarik zincirinin bir parçası olan limanlar da dönüşüme ihtiyaç duymuştur. Bu değişim en belirgin olarak Avrupa'nın en büyük üç limanı olan Rotterdam (Hollanda), Antwerp (Belçika) ve Hamburg (Almanya) limanlarında görülmektedir. Hamburg Limanı'ndaki "Akıllı Liman Lojistik" projesi 2010 yılında başlamıştır. Benzer şekilde, 1993 yılında akıllı limanın çekirdeği sayılabileceğimiz ilk otomatik konteyner terminaline sahip olan Rotterdam Limanı da akıllı liman girişimine 2010 yılında başlamıştır (Heilig vd., 2017 1346-1347). Antwerp Limanı da 2010 yılında dijital dönüşüm yolculuğuyla akıllı limanlar için ilk girişimlerini gerçekleştirmiştir (Port of Antwerp, 2020a). Bu limanları daha sonra Çin'deki Shanghai Limanı ve Qingdao Qianwan Konteyner Terminali, ABD'deki Long Beach Konteyner Terminali, Kore'deki Busan Limanı ve Singapur Limanı takip etmiştir (Jun vd., 2018: 481).

### 3. LİTERATÜR TARAMASI

Bu çalışmada, literatür incelemesi gerçekleştirirken temel alınan anahtar kelime "akıllı liman" (smart port) dır. Bu durumun temel sebebi; otomasyon, dijitalleşme, zeki liman gibi kavramların tam olarak akıllı liman kavramını karşılamayıp sadece belirli bir kısmını oluşturmasıdır. Akıllı limanlarla ilgili çalışmaların tarihi çok eskilere dayanmamaktadır. Bu nedenle literatürde sınırlı sayıda akıllı liman çalışmasına ulaşılmıştır. Akıllı liman kavramı özellikle Hamburg ve Rotterdam limanlarının başlatmış olduğu akıllı liman girişimlerinden sonra yaygın bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır. Akıllı limanlarla ilgili çalışmalar; tanımlayıcı, akıllı liman teknolojileri ve akıllı liman örnekleri olmak üzere üç grupta değerlendirilmeye alınmıştır. Tanımlayıcı çalışmalar; genel olarak akıllı limanlarla ilgili bir çerçeve oluşturmak isteyen çalışmalardır. Akdeniz Limanlar Birliği (ALB) (2014)'nin hazırlanmış olduğu Akıllı Liman Projesi'nde akıllı liman kavramının başlıkları ve alt başlıkları oluşturulmuş ve performans kriterleri tanımlanmıştır. Camacho vd. (2016), ALB'nin belirlediği kriterleri AHS (Analitik Hiyerarşi Süreci) yöntemi ile değerlendirmişlerdir. Akgül ve Gençer (2017), akıllı limanlarla ilgili fırsatlar ve tehditleri değerlendirmişlerdir. Molavi vd. (2019), akıllı limanlar konusunda genel bir çerçeve oluşturmuşlar ve bir endeks sunmuşlardır. Chen vd. (2019), farklı yapısal faktörler arasındaki ilişkileri inceleyerek yeşil ve akıllı liman stratejileri için yönetim ilkeleri önermişlerdir. Rodrigo González vd. (2020), akıllı liman göstergeleri oluşturarak İspanya limanlarını derecelendirmişlerdir.

Akıllı liman teknolojileri üzerine gerçekleştirilen çalışmalar ise akıllı limanlarda kullanılan teknolojiler ve bunların etkileri üzerinedir. Ilin vd. (2019), akıllı limanlarda yer alan teknolojileri değerlendirmişlerdir. Öztürk vd. (2018), akıllı limanlarda uygulanan IoT bağlantı ve hesaplama hızı optimizasyonu üzerine bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Belfkih vd. (2017), Le Havre Limanı'nda gerçekleştirilen nesnelerin interneti (IoT) temelli akıllı liman uygulamalarını incelemişlerdir. Rajabi vd. (2019), Le Havre Limanı'nda gerçekleştirilen otomatik tanıma sistemini analiz etmişlerdir. Huang vd. (2018), akıllı limanlar için dalga önleme sistemi önermişlerdir. Tan vd. (2018), kara tarafındaki terminal operasyonlarında sürdürülebilirlik girişimlerinin analiz edilmesi ve değerlendirilmesi için bir çerçeve sunmuşlardır. Rolán vd. (2019), gemilerin limana yanaşma sırasında yaydığı sera gazı salınımı sorununu ve bu sorunun çözümündeki son teknolojileri incelemişler ve yenilebilir enerji kaynaklarının kullanıldığı bir model önermişlerdir. Jović vd. (2019), nesnelerin interneti tabanlı sistemlerde veri güvenliğine ilişkin sorunları değerlendirmişlerdir. Fernández vd. (2016), liman üzerindeki sensörler vasıtasıyla verilerin toplanarak kullanılmasını sağlayan bir platform geliştirmişlerdir. Yang vd. (2018), akıllı liman çerçevesinde nesnelerin internetinin yararlarını ve zararlarını değerlendirmişlerdir. Frazzon vd. (2019), araç akışının operasyonel senkronizasyonunu sağlayan akıllı bir liman-hinterland entegrasyonu önermişlerdir. Gizelis vd. (2020), limanlarda telekomünikasyon ve BİT sağlayıcıları için ortaya çıkan fırsatları belirlemiştir.

Akıllı liman örnekleri ise akıllı limanların bütünsel sonuçları üzerine yapılan çalışmalardır. Jun vd. (2018), çalışmalarında akıllı limanların Güney Kore ekonomisi üzerine etkilerini araştırmışlardır. Loukili ve Lissane



Elhaq (2018), Fas'da uygulanan Ulusal Akıllı Liman Projesi'ni değerlendirmişlerdir. Jović vd. (2019), Hırvatistan limanlarının akıllı limana dönüşümünü değerlendirmişlerdir. Castellano vd. (2019), bilgi ve iletişim teknolojilerinin akıllı liman üzerindeki etkilerini değerlendirmişlerdir. Shuo vd. (2017), Huizhou Limanı'nın akıllı limana dönüştürülmesi üzerine bir fizibilite gerçekleştirmişlerdir. Botti vd. (2017), Salerno Limanı'nı akıllı liman hizmet sistemi olarak değerlendirmişlerdir. Petrikina vd. (2017), Hamburg Limanı'nda kurum genelindeki inovasyonu artırmaya yönelik iç ve dış paydaşların bilgi ve iletişim ihtiyaçlarını analiz etmişlerdir. Heilig vd. (2016), akıllı limanların güvenlik ve gizliliğini değerlendirmişlerdir. Azhar vd. (2018), Tanjung Priok Limanı için akıllı liman uygulaması önermişlerdir. Ahonen vd. (2020), küçük limanlardaki otomasyon ve dijital hizmetleri olanaklı kılan unsurları ve engelleri belirlemişler ve müşteri değeri için bir çerçeve sunmak amacıyla odak geliştirme hedeflerini ana hatlarıyla ortaya koymuşlardır.

Literatür taramalarında da görüldüğü üzere akıllı limanlar konusunda çeşitli çalışmalar yapılmış olup bu çalışmalar genelde belirli liman veya uygulamalar bağlamında ele alınmıştır. Ancak literatürde limanların uygulamalarına ve yöneldiği alanlara ilişkin karşılaştırmalı çalışmalar bulunmadığı görülmektedir. Bu bağlamda bu çalışma, literatürdeki önde gelen üç limanın akıllı liman dönüşümü sürecinde yöneldiği alanların ve uygulamaların benzer yönlerini ve farklı yönlerini karşılaştırmalı olarak ele alarak literatürde bu konudaki boşluğu doldurmayı hedeflemektedir.

#### 4. YÖNTEM

Akıllı liman kavramı son 10 yılda ortaya çıkmasına rağmen limanlar tarafından hızlıca kabul görmüş ve bu yönde çalışmaların yapılmasını sağlamıştır. Dünyanın farklı yerlerindeki limanlar, akıllı liman dönüşümü gerçekleştirmek için çeşitli girişimlerde bulunmaktadır. Bu çalışmada, akıllı liman olarak Rotterdam, Antwerp, Hamburg limanları seçilmiştir. Bu limanların tercih edilmesinin ilk nedeni, akıllı liman kavramının Avrupa'da ortaya çıkması ve ilk uygulamaların bu limanlarda gerçekleşmesidir. İkinci olarak Avrupa'nın en büyük üç limanı olmasının yanı sıra dünyanın en büyük konteyner limanı sıralamasında Rotterdam 11, Antwerp 13 ve Hamburg'un 19. sırada yer alarak önemli bir noktada bulunmasıdır (World Shipping Council, 2020).

Çalışma, nitel araştırma modeli olan durum çalışmasına (case study) dayanmaktadır. Çalışmada durum çalışması desenlerinden biri olan bütüncül çoklu durum deseni kullanılmıştır. Bütüncül çoklu durum desenleri birden fazla durumu içermektedir. Her bir durum önce kendi içerisinde bütüncül olarak değerlendirilmekte sonra birbirleri ile karşılaştırılması yapılmaktadır (Yıldırım ve Şimşek, 2016). Ancak bu tür çalışmalarda durum sayısının fazla olması durumların derinlemesine incelenmesini oldukça zor hale getirmektedir. Bu noktada, durumların örnekleme çalışmanın odak noktası haline gelmektedir. Bu tür çalışmalara çapraz durum adı verilmektedir. Çapraz durum çalışması birden fazla durum arasında karşılaştırma yaparak benzer ve farklı yönlerin ilişkilendirildiği ve durumların daha az derinlemesine çalışıldığı bir desendir (Yin, 1984; Gerring, 2007).

Bu çalışmada çapraz durum çalışması deseninin seçilmesinin nedeni çalışma kapsamında ilgili limanların (Rotterdam, Antwerp ve Hamburg) akıllı liman ölçütleri doğrultusunda önce kendi içinde incelenmesi ve daha sonra karşılaştırılmasıdır.

##### 4.1. Verilerin Toplanması

Çalışmada verilerinin elde edilmesinde nitel veri toplama yöntemlerinden doküman incelemesi kullanılmıştır. Doküman incelemesi çalışmada hedeflenen olgu veya olaylar hakkında bilgi içeren yazılı materyallerin analizini içermektedir. Ayrıca literatürde limanlara yönelik çalışmaların yetersiz olmasından dolayı verilerin toplanması sürecinde limanların web sitesinden elde edilen ikincil kaynaklardan da yararlanılmıştır.

##### 4.2. Verilerin Analizi

Çalışmada verilerin analizinde betimsel analiz ve çapraz durum sentezi kullanılmıştır. Betimsel analiz ile araştırmacı, farklı olgu ve olaylar hakkında özet bilgi elde edebilmektedirler. Bu nedenle de çok kullanılan bir yöntem olduğu ifade edilmektedir (Büyüköztürk, Çakmak, Akgün, Karadeniz ve Demirel, 2008).

Betimsel analiz ile akıllı liman oluşum ve dönüşüm sürecinde kullanılan ölçütler ilgili literatür taranarak belirlenmiştir. Rotterdam, Antwerp ve Hamburg akıllı limanları belirlenen ölçütlere göre incelenmiş ve çapraz



durum sentezi ile benzer ve farklı yönlerinin karşılaştırılması yapılmıştır. Çalışma kapsamında ilgili limanların karşılaştırılmasında Molavi vd. (2019)'nin çalışmasında belirlemiş olduğu akıllı liman ölçütleri kullanılmıştır. Bu ölçütler: operasyon, çevre, enerji ve emniyet ve güvenlidir.

### 4.3. Rotterdam, Antwerp ve Hamburg Liman Bilgileri

Çalışmanın bu kısmında Rotterdam, Antwerp ve Hamburg limanlarıyla ilgili tanımlayıcı bilgiler sunulmuştur.

#### 4.3.1. Rotterdam Liman Bilgileri

Rotterdam Limanı, Rotte Nehri'nin ağzında küçük bir balıkçı köyü olarak 13. yüzyılın sonunda kurulmuştur. Liman, Schie'ye bir kanalın inşasından sonra 1360 yılında önemli bir liman haline gelmiştir. Bu gelişme, limanın kuzeydeki daha büyük şehirlere erişmesini ve İngiltere ile Almanya arasında mal taşımacılığını kolaylaştırmasını sağlamıştır. 1962-1986 yılları arasında dünyanın en işlek limanı olan Rotterdam Limanı, Çin'in uluslararası ticarete öne çıkmasıyla birlikte 13. sıraya kadar gerilemiştir (Ship technology, 2020). 2019 yılsonu itibarıyla 469,4 milyon ton elleçleme gerçekleştirerek Avrupa'nın en büyük limanı haline gelmiştir. Liman 706,6 milyon Euro yıllık gelire ulaşmıştır. Doğrudan ve dolaylı 385.000 istihdam yaratmaktadır. Liman; kuru yük, sıvı yük, konteyner, Ro-Ro ve genel kargo yüklemeleri gerçekleştirebilmektedir (Port of Rotterdam, 2018: 6-12). 2010 yılında oluşturulan 2030 vizyonu çerçevesinde Rotterdam Limanı'ndaki akıllı liman girişimi başlamıştır (Rotterdam Port Vision, 2020). Rotterdam Limanı, akıllı liman yönündeki en önemli girişimini "akıllı liman" (smartPort) platformunu oluşturarak gerçekleştirmiştir. Platformun üyeleri arasında Rotterdam Limanı yönetimi, Rotterdam Belediyesi, Erasmus Üniversitesi, Delft Teknoloji Üniversitesi ve diğer özel ve kamu liman paydaşları yer almaktadır. Akıllı limana geçiş sürecinde bütün paydaşların yer alması ve sorunlara ortak çözümlerin getirilmesi süreci daha verimli bir getirilmesi beklenmektedir. Bu platform iş birliklerini teşvik eden, bilimsel araştırmaları finanse eden ve kamuoyuna doğru bilginin yayılmasını sağlayan tarafsız bir platformdur. Platformun öncelikli amacı, Rotterdam Limanı'ndaki akıllı liman olma yönündeki yenilikleri hızlandırmaktır. Akıllı Liman Platformu, 2030 yılına kadar oluşturduğu yol haritasında 72 proje planlamış ve şu ana kadar bu projelerin 31 tanesini gerçekleştirmiştir (Roadmaps, 2020).

#### 4.3.2. Antwerp Liman Bilgileri

Antwerp Limanı'nın kuruluş tarihi 12. yüzyıla dayanmaktadır. Liman, İngiltere ile Avrupa arasında insan ve mal taşımacılığı ile faaliyete başlamıştır (World Port Source, 2020). Liman, Avrupa'nın en büyük ikinci limanı unvanını yıllarca korumuştur. 2010 yılından itibaren liman, dijital dönüşüm konusunda projeler geliştirmeye başlamıştır (Port of Antwerp, 2020a). 2019 yılında 235 milyon elleçleme gerçekleştirmiştir. Doğrudan ve dolaylı olarak 144.183 istihdam yaratmakta ve Belçika GSYH'sının %4,8'ini oluşturmaktadır (Port of Antwerp, 2020b). 2010 yılından itibaren liman, dijital dönüşüm konusunda projeler geliştirmeye başlamıştır. Liman yönetimi başta çevre ve enerji olmak üzere, süreçlerin dijital dönüşümü için birçok uygulama gerçekleştirmiş ve girişimlere ortak olmuştur. (Port of Antwerp, 2020b). The beacon, NxtPort ve PortXL bu girişimlerden bir kaçıdır.

#### 4.3.3. Hamburg Liman Bilgileri

Hamburg Limanı'nın tarihi 9. yüzyıla kadar dayanmaktadır. Özellikle Amerika'nın keşfiyle birlikte önemli bir ticaret merkezi haline gelmiştir. 1800'lerin sonundaki liman modernleştirme hareketi sonrasında 1900'lerin başında dünyanın en büyük üçüncü limanı haline gelmiştir. İkinci dünya savaşıyla birlikte önemli bir bölümü zarar gören liman daha sonra yapılan yatırımlarla eski gücüne erişmiştir (Hafen-Hamburg, 2020a). 2019 yılında toplam elleçleme miktarı 136,6 milyon ton olmuştur. 260.000 doğrudan ve dolaylı istihdam yaratmaktadır (Hafen-Hamburg, 2020b). SmartPORT girişimiyle akıllı liman uygulamalarına başlayan liman yönetimi, Hamburg şehriyle entegre bir şekilde süreçlerini iyileştirmeye çalışmaktadır. Özellikle akıllı liman için enerji ve lojistik süreçler olmak üzere iki başlığa odaklanılmaktadır. Enerji başlığının altında verimlilik ve yeşil enerji yer alırken, lojistik başlığının altında ise süreçlerin ve fiziki uygulamaların otomasyonu ve intermodal taşımacılık gelmektedir (Hamburg, 2020: 1).

**5. LİMANLARIN KARŞILAŞTIRILMASI**

Rotterdam, Antwerp ve Hamburg limanlarının karşılaştırması Molavi vd. (2019)'nin çalışmasında belirlemiş olduğu akıllı liman başlıkları çerçevesinde gerçekleştirilmiştir. Limanlarda operasyon, çevre, enerji ve emniyet ve güvenlik başlıkları altında akıllı hangi akıllı liman uygulamalarının bulunduğu ve limanların akıllılaştırma çalışmalarında hangi alanlara odaklandığı değerlendirilmeye çalışılmıştır.

**5.1. Operasyon Yönünden Değerlendirme**

Akıllı limanın operasyonel özelliklerinin geliştirilme sürecinde üretkenlik, otomasyon ve altyapı konularına odaklanılmaktadır. Bu konuda geliştirilen uygulamalar ve/veya teknolojiler temelde farklı noktalara çözüm önerileri getirirse de birçok yönden ürettikleri katma değer birbirlerinin gelişmesine katkı sunmaktadır. Özellikle limanlardaki akıllılık kavramı, limanların dijital dönüşümünü sağlayan sürdürülebilirlik ilkeleri çerçevesinde yeni çözüm önerileri getirilmesi üzerine temellendirilmiştir. Akıllı liman çerçevesinde bu üç limanda da öne çıkan özellik liman paydaşlarıyla iş birliğinin yüksek olmasıdır. Akıllı limanlar girişimi olan "PORTXL" Rotterdam, Singapur ve Antwerp limanlarının bir araya gelerek limanların dijital dönüşümüne katkı sunmayı ve liman ile ilgili girişimleri destekleyerek geleceğin akıllı limanlarını oluşturmayı amaçlamaktadır (PortXL, 2020). Ayrıca limanlar kendi içinde de bilgi paylaşımının gelişmesini ve farklı paydaşlar arasında iş birliğinin artmasını amaçlamaktadır. Rotterdam yönetiminin oluşturduğu akıllı liman girişiminin içinde belediyeler, üniversiteler, liman, lojistik firmalar gibi birçok kamu ve özel sektör paydaşı yer almaktadır. Antwerp Limanı "beacon" girişimi sayesinde liman ile ilgili yeni girişimleri fonlarken, "nxtport" girişimi sayesinde de paydaşların liman ile ilgili verileri kullanabilmelerini sağlamaktadır (PortXL, 2019). Hamburg Limanı da aynı şekilde hem farklı paydaşlarla iş birliği geliştirirken hem de akıllı kent çerçevesinde kent-liman entegrasyonunu artırmayı amaçlamaktadır. Tablo 2'de üç liman operasyonel açıdan karşılaştırılmıştır.

**Tablo 2.** Limanların Operasyonel Yönünden Karşılaştırılması

Operasyonel	Rotterdam	Antwerp	Hamburg
Üretkenlik	Synchro gaming ( <i>senkron taşımacılık</i> ), ETA predictor ( <i>Limana varış Süresi Tahmincisi</i> ), Barge stay predictor ( <i>Liman kalış süresi tahmincisi</i> )	Dijital twin ( <i>Dijital ikiz</i> ), Harbour of things ( <i>Limanların nesnesi</i> )	Liman trafik merkezi
Otomasyon	Truck Platooning ( <i>Kamyon filoları</i> ), Smartships ( <i>akıllı gemiler</i> )	Intelligent wharf Wall ( <i>akıllı rıhtım duvarları</i> ), Otonom dronelar, tuimelaar ( <i>otonom liman navigasyonu</i> )	Smart road ( <i>Akıllı yol</i> ), Smart maintenance ( <i>akıllı bakım</i> ), Smart switch ( <i>akıllı değişim</i> ), Smart Tag ( <i>akıllı etiketler</i> ), Automated storage ( <i>otomatik depolama</i> ), Automated movement of goods ( <i>otomatik taşıma</i> ), digital data Exchange ( <i>dijital veri değişimi</i> )
Altyapı	Rail feeder innovation ( <i>Demir yolu besleyicisi</i> ), Rıhtım yönetimi, Deniz trafik yönetimi, Liman içi navigasyon	Sensörler,	IT Platforms ( <i>Bilgi işlem platformu</i> ), transPORT rail ( <i>akıllı demiryolu</i> ), Port road management system ( <i>liman-yol yönetim sistemi</i> ), Smart Parking ( <i>akıllı park</i> )

Limanların operasyonel anlamda yapacağı iyileştirmeler, hem limanların maliyetlerinde bir azalma yaratmakta hem de verimliliklerine önemli katkılar sunmaktadır. Liman altyapısının yenilenmesi, akıllı limanın gerekliliklerinin yerine getirilmesi konusunda önem taşımaktadır. Özellikle liman altyapısının modernizasyonu, diğer akıllı liman başlıkları ve alt başlıkları için itici güç oluşturabilmektedir. Bu yüzden liman altyapısının teknolojilerle desteklenmesi gerekmektedir. Üç liman yönetiminde de dikkat çeken unsur liman içindeki süreçlerden daha fazla veri elde edebilmek için limanın farklı noktalarına sensörler ve kameralar yerleştirilmesidir. Bununla birlikte Rotterdam Limanı, liman içi gemi akış trafiğini düzenleyici "nautical traffic



management” ve liman içi akışı düzenleyici “inland navigation” uygulamasını geliştirmiştir (SMARTPORT, 2015). Antwerp Limanı, digital twin, harbor of things, gibi uygulamalarla liman altyapısını kontrol etmekte bu sayede birçok soruna karşı önleyici çözüm geliştirebilmektedir (Antwerp, 2020). Hamburg Limanı’nda ise intermodal taşımacılıkla ilgili altyapının güçlendirilmesi, entegrasyonu ve modernizasyonuna odaklanılmıştır (Hamburg, 2020).

Limanlarda yapılan uygulamalar incelendiğinde;

Rotterdam Limanı’nda “Syncrogaming” uygulaması ile süreçlerin entegrasyonu sağlanarak bekleme süresi kısaltılmakta, “ETA predictor” uygulaması ile gemilerin limana ne zaman yanaşacağı tahmin edilerek buna göre planlaması yapılabilmekte ve “Barge stay predictor” uygulaması ile de gemilerin limanda tahmini kalış süreci görülebilmektedir (Rotterdam, 2020). Rotterdam Limanı “truck platooning” uygulamasıyla otonom yük aracı konvoyları oluşturarak liman içinde kısa mesafe yük akışını daha kolay hale getirmeyi, trafik güvenliğini arttırmayı, trafik akışını düzenlemeyi, yakıt tasarrufu sağlamayı ve CO<sub>2</sub> emisyonunu azaltmayı amaçlamaktadır (Truck Platooning, 2020). “Smart ships” projesi ile de hedefledikleri akıllı liman vizyonu çerçevesinde limana entegre olabilecek otonom gemilerin yapım çalışmaları yürütülmektedir (Dijk vd. 2018).

Antwerp Limanı’nda, en çok dikkat çeken uygulamalardan biri dijital ikiz (dijital twin) uygulamasıdır. Dijital ikiz uygulaması sayesinde liman içine yerleştirilecek sensörler, kameralar vb. teknolojilerden gelen bilgiler ile sanal liman ya ortamı yaratılmıştır. Bu durum sayesinde liman içindeki verimsiz olan durumlar tespit edilebilmektedir. Diğer bir uygulama ise “Harbour of things” uygulamasıdır. Bu uygulama ile nesnelerin interneti teknolojilerinden yararlanarak liman içindeki veri akışının daha kolay hale gelmesi amaçlanmaktadır. Antwerp Limanı “tuimelaar” uygulamasıyla liman içinde gemilere navigasyon hizmeti sağlayacak otonom tekneler geliştirmektedir. Bu sayede gemilerin liman sahasına giriş ve çıkışlarında herhangi bir emniyet sıkıntısı ve trafik akış problemi yaşanmadan işlemlerin yürütülmesi amaçlanmaktadır (Smart Transport, 2020). Ayrıca “Intelligent Wharf Wall” (akıllı rıhtım duvarları) uygulaması ile liman içerisindeki gemilerin park etme problemleri ortadan kaldırarak kendilerine ayrılmış olan iskelede doğru bir şekilde demirlemelerini sağlamak amaçlanmaktadır. “Autonomous Drone” uygulaması ise liman içindeki veri akışının güçlendirilmesi, daha güvenli, daha verimli ve daha akıllı hale getirilmesi için kullanılmaktadır (Antwerp, 2020).

Hamburg Limanı “Port traffic center” uygulaması ile liman içindeki trafiğin yönetilmesine odaklanmaktadır. Hamburg Limanı, özellikle ürünlerin taşınması ve bilgi akışının depolanması sürecinde otomasyon teknolojilerinden faydalanmaktadır (HPA, 2020).

Üç limanın oluşturduğu projelerden çıkan sonuç limanın üretkenliğini sağlamak için veri temelli süreç iyileştirme amaçlı uygulamalara yönelmeleridir. Özellikle farklı kaynaklardan elde edilecek veriler vasıtasıyla liman içindeki kayıp zaman engellenmekte ve lojistik akış maksimum verimle gerçekleştirilmeye çalışılmaktadır. Bu eğilimin temel sebebi bu limanlarda akış yoğunluğunun fazla olmasıdır. Bu yüzden limanlar öncelikli olarak liman içindeki yoğunluğu azaltmak için liman içinde elde ettikleri veriyi kullanmaya çalışmaktadırlar. Özellikle Rotterdam Limanı yoğunluğun farklı noktalardan denetlenip azaltılması amacıyla uygulamalar geliştirmiştir.

## 5.2. Çevre Yönünden Değerlendirme

Akıllı limanın çevresel sürdürülebilirliğinin sağlanması sürecinde çevre yönetim sistemleri, emisyon ve kirlilik kontrolü, atık yönetimi ve su yönetimi konularına odaklanılmaktadır. Çevre akıllı limanların önem verdiği alanların başında gelmektedir. Sürdürülebilirlik vizyonu çerçevesinde akıllı limanlar çevre yönetimi konusunda uluslararası anlaşmaları, iklim değişikliği anlaşmasını ve yeşil liman standartlarını uygulamaktadırlar. Üç limanın da çevre yönetim uygulamaları mevcut olup çevreyle ilgili ISO 14001, yeşil liman vb. sertifikasyonlara sahiptirler. Emisyon ve kirlilik kontrolü açısından üç limanda da daha az karbon salınımı gerçekleştiren gemilere indirim sağlanarak karbon ayak izi azaltılmaya çalışılmaktadır. Atık yönetiminde üç limanda fosil yakıtlardan ya da kimyasal maddenin yakılmasından elde edilen karbondioksitin çevreye zarar vermeyecek şekilde depolanmasına yönelik uygulamalar geliştirilmiştir. Su yönetimi açısından üç limanda da hem liman içinde tüketilen suyun azaltılması hem de liman kaynaklı suda oluşan kirliliğin azaltılmasına yönelik su yönetim programları bulunmaktadır (Antwerp Port, 2011; Hamburg Port, 2017; Rotterdam Port, 2020). e-Noses ve iNoses uygulamaları liman atmosferindeki kimyasalları ve değişiklikleri tespit eden ve buradaki bilgileri kablosuz bir merkezi sunucuya bağlayarak ileten sensörlerin bir kombinasyonudur. “eNoses” uygulaması Rotterdam Limanı’nda, “iNoses” uygulaması Antwerp Limanı’nda



hoş olmayan kokuları etkili bir şekilde kontrol etmek ve tehlikeli maddelerin herhangi bir salımını erken bir aşamada tanımlamak için kullanılmaktadır (E-noses, 2018; iNoses, 2018).

Limanların çevre yönünden karşılaştırılması Tablo 3'te gösterilmiştir.

**Tablo 3.** Limanların Çevre Yönünden Karşılaştırılması

Çevre	Rotterdam	Antwerp	Hamburg
Çevre yönetim sistemleri	Limn çevre yönetim sistemi, iklim anlaşması	Limn Çevre Yönetim Sistemi, iklim anlaşması	Limn çevre yönetim sistemi, iklim anlaşması
Emisyon ve kirlilik kontrolü	Yeşil gemiler için indirim, Enoses, carbon capture and storage ( <i>karbon hapsetme ve depolama</i> ),	Echodrone, shore side power, inoses, discount for green ships, Hydro tug,	Yeşil gemiler için indirim, karbon ayak izi azaltma ilkelerine uyum, Certificated climate neutral ( <i>iklim dengeleme sertifikası</i> )
Atık yönetimi	Electron to chemicals, power 2 gas 2 refineries ( <i>atık dönüşüm uygulamaları</i> )	Carbon capture and utilisation ( <i>karbon hapsetme ve depolama</i> )	Hummel ( <i>yaban arısı</i> )
Su yönetimi	Navigation through fluid mud ( <i>Limn derinliği yönlendirmesi</i> )		

### 5.3. Limanların Enerji Yönünden Karşılaştırılması

Akıllı limanın enerji verimliliğinin sağlanması sürecinde verimli enerji tüketimi, yenilenebilir enerji tüketimi ve üretimi ve enerji yönetimi konularına odaklanılmaktadır. Enerjiye olan talep limanların işlem hacminin artmasıyla önemli bir artış göstermiştir. Akıllı limanlar, var olan enerji ihtiyacını azaltmak ve bu enerjiyi mümkün olduğu ölçüde yenilenebilir kaynaklardan sağlamaya çalışmaktadır. Üç liman da verimli enerji tüketimi konusunda gerekli önlemleri almış ve tüm liman genelinde enerji tasarrufu sağlayan ekipmanlara yönelmişlerdir. Yenilenebilir enerji üretimi konusunda ise rüzgâr enerjisi üç limanın da tercihi olurken, solar enerji Rotterdam ve Hamburg limanları tarafından kullanılmıştır. Ayrıca Rotterdam ve Antwerp limanları ısınmak için limanda oluşan ısıdan faydalanmışlardır. Bunun yanında limanlarda yapılan uygulamalar incelendiğinde;

Rotterdam Limanı'nda ve liman çevresinde sürdürülebilir enerji üretimi üzerinde çalışmalar devam etmektedir. Bunlardan biri de denizde rüzgâr enerjisi (wind energy at sea) üretimidir. Rotterdam Liman bölgesinde şu anda 200 megawatt rüzgâr türbini bulunmaktadır. Rotterdam Limanı aynı zamanda yenilenebilir enerji kaynakları, biyoyakıtlar ve biyokütle ile sürdürülebilir bir endüstriyel kümelenme merkezi haline gelmiştir. Bu nedenle Liman Başkanlığı bu merkezin gelişmesi için alan ve tesisler yaratmaktadır. Bu, tüm biyo-bazlı faaliyetleri pekiştirecek "Rotterdam Bioport'u" da içermektedir (Porttechnology.org, 2019). Elektroliz yoluyla yeşil hidrojenin üretimini ve kullanımını içeren "Power-2-Hydrogen" uygulaması ile Rotterdam Liman bölgesindeki CO2 emisyonları azaltılmaktadır. Çünkü mevcut hidrojenin sadece yeşil hidrojen ile değiştirilmesi, CO2 emisyonlarında önemli bir azalmaya neden olmaktadır. (SMARTPORT, 2017).

Diğer limanlardan farklı olan Antwerp Limanı'nda hidroelektrik enerjisi kullanılmaktadır. Bu bağlamda yapılan Hidroelektrik projesi kapsamında prototip hidrotürbinler üretilmiştir. Ayrıca Antwerp Limanı, dünyada bir ilk olan ultra düşük emisyonlu hidrojenle çalışan "Hydro tug (Hidrojenle çalışan römork)" inşasına başlamıştır (WPSP, 2017). Antwerp Limanı ise kimyasal kümelenmesine dönüşmüştür. Liman atık-enerji sistemine sahiptir. Endüstriyel atıklar yakılarak buhar ısısından elektrik üretilmektedir. "Ecluse" olarak adlandırılan buhar şebekesi limandaki birçok kimya ve lojistik şirketi için atık enerjisinden elektrik üretecektir. Üretilen elektrik binaların ısıtmasında kullanılacaktır (ECLUSE, 2018)

Hamburg Limanı "smartPORT energy" girişimi ile geleneksel enerji kaynaklarına bağımlılığı azaltmayı, emisyonları azaltmayı ve çevre dostu hareketliliği teşvik etmeyi amaçlamaktadır. Hummel (yaban arısı) uygulaması ile Hamburg Limanı'nda bulunan yolcu gemilerine düşük emisyonlu güç sağlanmaktadır. Mavna,



yüzen bir enerji santrali gibi çalışmakta ve yolcu gemilerine çevre dostu enerji sağlamak için düşük emisyonlu LNG (Sıvılaştırılmış Doğal Gaz) yakıtını kullanmaktadır (MI News Network, 2017)

**Tablo 4.** Limanların Enerji Yönünden Karşılaştırılması

<b>Enerji</b>	<b>Rotterdam</b>	<b>Antwerp</b>	<b>Hamburg</b>
Verimli enerji tüketimi	Sistem entegrasyonu kamu aydınlatma için led	Denizde rüzgâr tribünü, Hydro tug ( <i>Hidrojenle çalışan römork</i> ), hidroturbin, Ecluse	Denizde rüzgâr tribünü ve güneş paneli
Yenilenebilir enerji tüketimi ve üretimi	Denizde rüzgâr tribünü ve güneş paneli Power-2-Hydrogen		sıvılaştırılmış doğal gaz (LNG) “Hummel”, smartPORT energy
Enerji yönetimi	Kurumsal ilkeler		

#### 5.4. Limanların Emniyet ve Güvenlik Yönünden Karşılaştırılması

Akıllı limanın emniyet ve güvenliliğinin sağlanması sürecinde emniyet yönetim sistemi, güvenlik yönetim sistemi, entegre görüntüleme ve optimizasyon sistemi konularına odaklanılmaktadır. Liman güvenliği; sosyal güvenlik, su güvenliği, işyeri güvenliği ve siber güvenliği içeren çok geniş bir yelpazeye sahiptir. Emniyet ve güvenlik limanların işleyişini aksatmaması ve can ve mal kaybına yol açmadan faaliyetlerine devam etmesi açısından oldukça önemlidir. Cihazlar ve uygulamalar giderek daha fazla birbirine bağlanmakta ve merkezi veya uzaktan kullanılabilir hale gelmektedir. Nesnelerin interneti ve akıllı ortamlar ile denizcilik endüstrisi daha hızlı ve daha verimli çalışmaktadır (Security, 2017). Üç limanda da nakliye trafiğinin, karayolu trafiğinin ve diğer yöntemlerin güvenli ve sorunsuz bir şekilde ele alınması büyük ölçüde bilgi teknolojisine (IT) bağlıdır. Emniyet ve güvenlik konusunda uluslararası standartlar üç liman için de takip edilmektedir. Antwerp ve Rotterdam limanlarında hakların bir taraftan diğerine güvenli bir şekilde aktarılmasını sağlayan blockchain teknolojisi kullanılmaktadır (Radar, 2017). Buna ek olarak Hamburg Limanı'nda da yeni bir blockchain tabanlı araştırma projesi ile yük konteyneri tahliye sürecini daha verimli ve güvenli hale getirmek ve konteyner trafik güvenliğini artırmak hedeflenmektedir (RObob, 2018). Bunun yanında limanlarda yapılan uygulamalar incelendiğinde;

Rotterdam Limanı'nda dijital savunma ve güvenliğin güçlendirilmesi için “Liman Siber Yardım Hattı” kurulmuştur. Liman Siber Yardım Hattı, yük aktarım güvenliğini, gemilerin gelişini, gidişini veya liman güvenlik tesis planının uygulanmasını etkileyen büyük ölçekli BT olaylarının raporlanması için tasarlanmıştır (Rotterdam, 2018). Rotterdam Limanı'nda sudaki güvenliği sağlamak için de modern devriye botları ve ileri teknoloji trafik kontrol sistemi ile gece gündüz nakliye trafiği denetlenmekte ve kontrol edilmektedir. Rotterdam Limanı'nda yer alan diğer bir uygulama ise Liman bölgesindeki güvenli kamyon Park yerleridir. Kamyon Parkı dışındaki bir kamyonla geceyi geçirmek yasak olduğu için bu uygulama ile sürücülere yoğun saatlerde durmak ve dinlenmek için güvenli bir ortam oluşturulmuştur (Truck parks, 2018).

Antwerp Limanı'nda geminin çevresindeki trafiği tanımasını ve otomatik olarak kaydetmesini sağlayan otomatik görüntü tanıma sistemi kullanılmaktadır (Natalucci, 2018).

Hamburg Limanı'nda gemi trafik hizmetleri (VTS) için Port Monitor (port izleyici) uygulaması kullanılmaktadır. VTS, deniz trafik izleme sistemidir (Banker, 2016). Ayrıca Port Monitor uygulaması ile merkezi olarak toplanan verilere, gemi pozisyonlarına, su seviyesi verilerine, rıhtımlara, mevcut şantiyelere, planlanan dalışlara ve köprü yüksekliklerine ve genişliklerine uzaktan erişilebilmektedir (HPA, 2020).

Limanların emniyet ve güvenlik yönünden karşılaştırılması Tablo 5'te gösterilmiştir.

**Tablo 5.** Limanların Emniyet ve Güvenlik Yönünden Karşılaştırılması

<b>Emniyet ve Güvenlik</b>	<b>Rotterdam</b>	<b>Antwerp</b>	<b>Hamburg</b>
Emniyet yönetim sistemi, Güvenlik yönetim sistemi, Entegre görüntüleme ve optimizasyon sistemi	Taşkın Risk Yönetimi, Kamyon Park Yeri, Deniz Güvenliği, Ulaşım ve Çevre Güvenliği, Blockchain, Dronelar, Siber Raporlama Merkezi, Eleme Sistemi, Liman Siber Yardım Hattı	Otomatik Görüntü Tanıma Sistemi, Blockchain, Akıllı Kameralar	Liman İzleme, Mobil Liman İzleme, Blockchain

## 6. SONUÇ

Akıllı liman kavramı güncel bir kavram olmasına rağmen dünyanın önde gelen limanları tarafından yüksek oranda kabul görmüştür. Rekabetin hızla arttığı bir dünyada firmalar hem müşteri memnuniyetlerini yükseltmek hem de maliyetlerini düşürmek istemektedirler. Bunun sonucu olarak lojistik yönetiminin önemli bir parçası olan limanlarda da dijital dönüşüme yönelmişlerdir. Bu dijital dönüşüm sürdürülebilirlik ilkeleri çerçevesinde insana ve çevreye duyarlı bir şekilde operasyonel süreçleri daha verimli ve daha az maliyetli hale getirmeye çalışmaktadır. Bu çalışmada Molavi vd. (2019)'nin çalışmasında akıllı limanlar için belirlenmiş olan operasyon, çevre, enerji ve emniyet ve güvenlik başlıkları dikkate alınarak Rotterdam, Antwerp ve Hamburg limanları incelenmiştir. Bu üç limanın tercih edilme nedeni hem akıllı liman konusunda öncü olmaları hem de önemli bir ticaret hacmine sahip olmalarıdır. Çünkü öncü limanların gelişimi ve sonuçları diğer limanların gelecek planları açısından belirleyici bir rol üstlenebilmektedir.

Çalışma sonucunda, üç akıllı limanın da çoğunlukla operasyonel anlamda yeniliklere yoğunlaştığı görülmektedir. Bu durumun temel sebebinin limanlar üzerindeki iş yükünün artması, limanlar arası rekabet düzeyinin yükselmesi, firmaların beklentilerinin artması ve liman kullanım alanlarının sınırlı olması olduğu düşünülmektedir. Bununla birlikte özellikle çevreye olan etkinin azaltılmasına, yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanılmasına ve enerji verimliliğinin sağlanmasına yönelik önemli adımlar atılmıştır. Liman sahasındaki emniyet ve güvenliğin sağlanmasına yönelik uygulamalar da bulunmaktadır. Özellikle verilerin güvenliği limanlar için önem kazanmıştır. Rotterdam Limanı siber güvenlik merkezi ve blockchain uygulamaları ile veri ve siber güvenliği sağlamaya çalışmaktadır. Antwerp ve Hamburg limanlarında da blockchain uygulamaları kullanılmaktadır. Yapılan uygulamalarda farklılıklar bulunmasının temel sebebi akıllı limanların standart bir uygulamasının olmaması ve liman ihtiyaçlarına yönelik uygulamaların ortaya çıkmasıdır. Akıllı liman uygulamaları veri temelli bir iyileştirme çalışması olduğu için sonsuz bir süreklilik arz etmektedir.

Rotterdam, Antwerp ve Hamburg limanları önemli gelişim göstererek diğer büyük limanların da dijital dönüşüme yönelmelerine katkı sağlamışlardır. Dünyanın önemli büyük limanlarında akıllı liman çalışmaları yürütülmektedir. Bu çalışma, akıllı limanla ilgili kavramsal bir değerlendirme sunarak teorik alana ve uygulamacılara yönelik olarak dünyada önde gelen akıllı limanlardan üçünün dönüşüm sürecini ele almaktadır. Bu dönüşüm sürecinde incelenen limanların hangi alanlara yöneldiğini ve hangi amaçla uygulamalar geliştirildiğini karşılaştırmalı olarak değerlendirerek pratik alana katkı sunmayı hedeflemektedir. Bu anlamda çalışmanın, Türkçe literatürde öncü kaynaklardan biri olması da beklenmektedir. Bu çalışmanın kendi içinde kısıtları bulunmaktadır. İlk kısıt, limanlara yönelik çalışmaların olmamasından dolayı çalışma kapsamında kullanılan verilerin ikincil kaynaklar olmasıdır. Bu nedenle çalışmayla ilgili detaylar web sitesinde yer alan bilgilerle sınırlanmıştır. İkinci kısıt, üç limanda da farklı alt başlıklarda yüzlerce proje gerçekleştirilmesi sebebiyle uygulamaların detaylı bilgilerine erişim sağlanan ve farklı alanlara odaklanan kısımları çalışma kapsamında değerlendirilebilmiştir. Bu nedenle alt başlıkların bazı noktaları değerlendirilmeye alınmamıştır. Son kısıt ise liman paydaşlarının görüşlerinin alınmaması ve yerinde inceleme gerçekleştirilememesidir. Bu durum uygulamaların değerlendirilmesinde uygulama sonuçlarının ve süreç aşamalarının incelenememesine neden olmuştur. Gelecek çalışmalarda; limanlarda gerçekleştirilen uygulamaların sonuçları, akıllı liman ihtiyaçlarına yönelik yeni uygulamaların sunulması, akıllı limanların insan kaynağına etkisi ve akıllı limanların yük hacmine ve bölgenin ihracatına etkisine yönelik değerlendirmelerin yapılması önerilmektedir. Gelecek



çalışmalarda farklı limanlar farklı akıllı liman başlıkları ve alt başlıkları açısından değerlendirilebilir. Bu limanlara özgü içerik analizleri ya da derinlemesine nitel analizler yapılabilir veya yapılacak nitel çalışmaların nicel araştırmalarla desteklenmesi sağlanabilir.

## KAYNAKÇA

AEIT (2020). “Smart Port Successes Experience From Atlantic Side Ports and New Frontiers”, [Erişim Adresi: <https://www.aeit.es/sites/default/files/migrate/content/downloads/jesusdiaz.pdf>, Erişim Tarihi: 04.05.2020]

AGRAWAL, Prakash & Rakesh NARAIN (2018). Digital Supply Chain Management: An Overview, IOP Conference Series: Materials Science and Engineering, 13–14 July 2018, Telangana, India, 455(1). <https://doi.org/10.1088/1757-899X/455/1/012074>

AHONEN, Toni; Helena KORTELAINEN & Antti RANTALA (2020). Towards Digitalized and Automated Work Processes in Port Environments, In 6th International Conference on Vehicle Technology and Intelligent Transport Systems (pp. 535-540). SciTePress.

AKGÜL, E. Fırat & Hüseyin GENÇER (2017). Akıllı Liman: Fırsatlar, Tehditler, III. Ulusal Liman Kongresi, 2-3 Kasım, İzmir.

ANTWERP (2020). “Port of The Future”, [Erişim Adresi: <https://www.portofantwerp.com/en/smart-port#kaaimuur>, Erişim Tarihi: 05.06.2020].

ANTWERP PORT (2011). “Environmental care within the Port Authority itself”, [Erişim Adresi: <https://www.portofantwerp.com/en/environmental-care-within-port-authority-itself>, Erişim Tarihi: 07.06.2020].

AZHAR, Zhafirah; Hanypah MARDIANA; Raden HIDAYAT; Doddy HIMAWAN & Aisyah RAHMAWATI (2018). “The Implementation of Smart Port in Tanjung Priok Port for Utilization and Green Port Optimization”, **Advances in Transportation and Logistics Research**, 1, 132-138.

BAILEY, George; Moss CRAIG & Kurz DAVE (2017). **Digital Supply Chain Transformation Guide, The Frontside Flip : Focusing on Customers and Revenue**, The Center for Global Enterprise, 45.

BANKER, Steve (2016). “The Hamburg Port Authority's Impressive IoT Project”, [Erişim Adresi: <https://www.forbes.com/sites/stevebanker/2016/04/01/the-hamburg-port-authoritys-impressive-iot-project/#67d0eea36c64>, Erişim Tarihi: 05.06.2020].

BELFKIH, Abderrahmen; Claude DUVALLET & Bruno SADEG (2017). The Internet of Things for smart ports: Application to the port of Le Havre, International Conference on Intelligent Platform for Smart Port (IPaSPort 2017), May 3-4, Le Havre, France.

BOTTI, Antonio; Antonella MONDA; Marco PELLICANO & Carlo TORRE (2017). “The Re-Conceptualization of the Port Supply Chain as a Smart Port Service System: The Case of the Port of Salerno”, **Systems**, 5(2), 35. <https://doi.org/10.3390/systems5020035>.

BUIZA-CAMACHO-CAMACHO, Gracia; Maria del Mar CERBÁN-JIMÉNEZ & Cristina GONZÁLEZ-GAYA (2016). “Assessment of The Factors Influencing on A Smart Port with an Analytic Hierarchy Process”, **Revista DYNA**, 91, 498-501.

BÜYÜKÖZTÜRK, Şener; Ebru KILIÇ ÇAKMAK; Ö. Erkan AKGÜN; Şirin, KARADENİZ & Funda, DEMİREL (2008). **Bilimsel Araştırma Yöntemleri**, İkinci Baskı, Ankara: Pegem Akademi.

CASTELLANO, Rosalia; Ugo FIORE; Gaetano MUSELLA; Francesca PERLA; Gennaro PUNZO; Marcello RISITANO; Annarita SORRENTINO & Paolo ZANETTI (2019). “Do Digital and Communication Technologies Improve Smart Ports? A Fuzzy DEA Approach”, **IEEE Transactions on Industrial Informatics**, 15(10), 5674–5681. <https://doi.org/10.1109/TII.2019.2927749>.

CHEN, Jihong; Tiancun HUANG; Xiaoke XIE; Paul TAE-WOO LEE & Chengying HUA (2019). “Constructing Governance Framework of A Green and Smart Port”, **Journal of Marine Science and Engineering**, 7(4). <https://doi.org/10.3390/jmse7040083>.

Da SILVA, Vander LUIZ; João Luiz KOVALESKI & Regina Negri PAGANI (2019). “Technology Transfer



in The Supply Chain Oriented to Industry 4.0: A Literature Review”, **Technology Analysis and Strategic Management**, 31(5), 546–562. <https://doi.org/10.1080/09537325.2018.1524135>.

DOUAIOUI, Kaoutar; Mouhsene FRI; Charif MABROUKI & El Alami SEMMA (2018). Smart port: Design and perspectives. In 2018 4<sup>th</sup> International Conference on Logistics Operations Management. IEEE.

DIJK, Tom; Harmen DORSSER; Roy BERG; Hans MOONEN & Rudy NEGENBORN (2018). “Smart Ships and The Changing Maritime Ecosystem” [Erişim Adresi: <http://smart-port.nl/wp-content/uploads/2019/04/SmartPort-whitepaper-SmartShipping.pdf>, Erişim Tarihi: 06.06.2020].

ECLUSE (2018). “Ecluse Another Asset For Port of Antwerp”, [Erişim Adresi: <https://businessinantwerp.eu/stories/ecluse-another-asset-port-antwerp>, Erişim Tarihi: 09.06.2020].

EL-SAKTY, Khaled (2016). “Smart Seaports Logistics Roadmap”, **Cairo: Journal of Renewable Energy and Sustainable Development**, 2(2), 91–95. <https://doi.org/10.21622/RES.D.2016.02.2.060>.

E-NOSES (2018). “E-Noses for A Safe Port”, [Erişim Adresi: <https://www.portofrotterdam.com/en/our-port/our-themes/a-safe-port/e-noses-for-a-safe-port>, Erişim Tarihi: 03.06.2020].

ESPO (2018). “The Infrastructure Investment Needs and Financing Challenge of European Ports”, [Erişim Adresi: [https://www.espo.be/media/Port%20Investment%20Study%202018\\_FINAL\\_1.pdf](https://www.espo.be/media/Port%20Investment%20Study%202018_FINAL_1.pdf), Erişim Tarihi: 09.05.2020].

FERNÁNDEZ, Pablo; José Miguel SANTANA; Sebastián ORTEGA; Agustín TRUJILLO; José Pablo SUÁREZ; Conrado DOMÍNGUEZ; Jaisiel SANTANA & Alejandro SÁNCHEZ (2016). “Smartport: A platform for sensor data monitoring in a seaport based on FIWARE”, **Sensors (Switzerland)**, 16(3), 1–24. <https://doi.org/10.3390/s16030417>.

FRAZZON, Enzo Morosini; Jonas Mendes CONSTANTE; Yuri TRISKA; Juliana Vieira Dos Santos ALBUQUERQUE; Julián MARTINEZ-MOYA; Lucas De Souza SILVA & Amir Mattar VALENTE (2019). “Smart Port-Hinterland Integration: Conceptual Proposal and Simulation-Based Analysis in Brazilian Ports”, **International Journal of Integrated Supply Management**, 12(4), 334-352. <https://doi.org/10.1504/IJISM.2019.103197>

GERRING, John (2007). **Case Study Research: Principles and Practices**, New York: Cambridge University Press

GIZELIS, Christos-Antonios; Theodoros MAVROEIDAKOS; Achilleas MARINAKIS; Antonis LITKE & Vrettos MOULOS (2020). “Towards a Smart Port: The Role of the Telecom Industry”, In IFIP International Conference on Artificial Intelligence Applications and Innovations (pp. 128-139). Springer, Cham.

HAFEN-HAMBURG (2020a). “history”, [Erişim Adresi: <https://www.hafen-hamburg.de/en/history#:~:text=By%20188%20the%20first%20port,far%20as%20the%20North%20Sea,> Erişim Tarihi: 05.05.2020].

HAFEN-HAMBURG (2020b). “Statistics”, [Erişim Adresi: <https://www.hafen-hamburg.de/en/statistics>, Erişim Tarihi: 27.05.2020].

HAMBURG (2020). “Intermodal Services”, [Erişim Adresi: <https://www.hafen-hamburg.de/en/intermodal>, Erişim Tarihi: 05.06.2020].

HAMBURG PORT (2017). “Efficient And Environmentally Friendly Freight Transport”, [Erişim Adresi: <https://www.hafen-hamburg.de/en/efficient-and-environmentally-friendly-freight-transport>, Erişim Tarihi: 08.06.2020].

HEILIG, Leonard; Eduardo LALLA-RUIZ & Stefan VOß (2017). “Digital Transformation in Maritime Ports: Analysis and a Game Theoretic Framework”, **NETNOMICS: Economic Research and Electronic Networking**, 18(2–3), 227–254.

HPA (2020). “The HPA Traffic Tower With Every Traffic Report”, [Erişim Adresi: <https://www.hamburg-port-authority.de/en/info-port/traffic-tower/>, Erişim Tarihi: 07.06.2020].

HUANG, Xiaogang; Jiancheng WANG; Yonghua XU; Yizhen ZHU; Tianhao TANG & Fangzhou XU (2018). Dynamic Modeling and Analysis of Wave Compensation System based on Floating Crane in Smart Port. 2018

**Kış-2020****Winter-2020****Cilt: 9 Sayı: 18 (01-16)****Volume: 9 Issue: 18 (01-16)**

International Symposium in Sensing and Instrumentation in IoT Era, ISSI 2018, 1–5.  
<https://doi.org/10.1109/ISSI.2018.8538059>.

HUAWEI TECHNOLOGIES (2019). “Smart Port White Paper”, [Erişim Adresi: [https://www-file.huawei.com/-/media/corporate/pdf/x-lab/2019/5g\\_smart\\_port\\_whitepaper\\_en.pdf?la=en](https://www-file.huawei.com/-/media/corporate/pdf/x-lab/2019/5g_smart_port_whitepaper_en.pdf?la=en), Erişim Tarihi: 05.06.2020].

ILIN, Igor; Carlos JAHN; Jürgen WEIGELL & Sofia KALYAZINA (2019). Digital Technology Implementation for Smart City and Smart Port Cooperation, International Conference on Digital Technologies in Logistics and Infrastructure (ICDTLI 2019). 4-5 April, Petersburg, Russia, 498–501.  
<https://doi.org/10.2991/icdtli-19.2019.87>.

ICS (2018) “Ship and World Trade”[Erişim Adresi: <https://www.ics-shipping.org/shipping-facts/shipping-and-world-trade>. Erişim Tarihi: 06.05.2020].

INOSES (2018). “Innovative iNoses Identify Strange Odours in The Port”, [Erişim Adresi: <https://www.portofantwerp.com/en/energy-and-environment-new-solutions-sustainable-future>, Erişim Tarihi: 03.06.2020].

JOVIĆ, Marija; Natalija KAVRAN; Saša AKSENTIJEVIĆ & Edvard TIJAN (2019). The Transition of Croatian Seaports into Smart Ports, 42<sup>nd</sup> International Convention on Information and Communication Technology, Electronics and Microelectronics, MIPRO 2019, 20-24 May, Opatija, Croatia, 1386–1390.  
<https://doi.org/10.23919/MIPRO.2019.8757111>.

JUN, Wang Ki; Min-Kyu LEE & Jae Young CHOI (2018). “Impact of The Smart Port Industry On The Korean National Economy Using Input-Output Analysis”, **Transportation Research Part A: Policy and Practice**, 118, 480–493. <https://doi.org/10.1016/j.tra.2018.10.004>

LOUKILI, Ahmed & Saâd LISSANE ELHAQ (2018). A Model Integrating a Smart Approach to Support the National Port Strategy for a Horizon of 2030, 2018 International Colloquium on Logistics and Supply Chain Management, LOGISTIQUA 2018, 26-27 April, Morocco, 81–86.  
<https://doi.org/10.1109/LOGISTIQUA.2018.8428264>.

MATTERN, Axel (2016). “Port of Hamburg – smartPORT in an Urban Area”, [Erişim Adresi: [https://epub.sub.uni-hamburg.de/epub/volltexte/2018/85065/pdf/HHM\\_POHH\\_Magazin\\_4\\_17\\_eng\\_rz\\_k\\_ds.pdf](https://epub.sub.uni-hamburg.de/epub/volltexte/2018/85065/pdf/HHM_POHH_Magazin_4_17_eng_rz_k_ds.pdf), Erişim Tarihi: 08.03.2020].

MI NEWS NETWORK (2017). “First Successful Transfer of Power From Lng Hybrid Barge to Cruise Ship Carried Out” [Erişim Adresi: <https://www.marineinsight.com/shipping-news/first-successful-transfer-of-power-from-lng-hybrid-berge-to-cruise-ship-carried-out-at-port-of-hamburg/>, Erişim Tarihi: 08.06.2020].

MOLAVI, Anahita; Gino J. LIM & Bruce RACE (2019). “A Framework for Building A Smart Port and Smart Port Index”, **International Journal of Sustainable Transportation**, 1–40.  
<https://doi.org/10.1080/15568318.2019.1610919>.

NATALUCCI, Matteo (2018). “WATCH: MOL’s AI Vessel Image Recognition System”, [Erişim Adresi: <https://www.porttechnology.org/news/new-ai-vessel-image-recognition-system/>, Erişim Tarihi: 06.06.2020].

ÖZTÜRK, Metin; Mona JABER & Muhammad A. IMRAN (2018). “Energy-Aware Smart Connectivity for IoT Networks: Enabling Smart Ports”, **Wireless Communications and Mobile Computing**, 2018, 1-11.  
<https://doi.org/10.1155/2018/5379326>.

PETRIKINA, Jurate; Martin KRIEGER; Ingrid SCHIRMER; Neele STOECKLER; Sebastian SAXE & Ulrich BALDAUF (2017). Improving The Readiness for Change – Addressing Information Concerns of Internal Stakeholders in The Smartport Hamburg, AMCIS 2017 - America’s Conference on Information Systems: A Tradition of Innovation, 10-12 August, Boston, USA, 1–10.

PORT OF ANTWERP (2020a). “Working on the future”, [Erişim Adresi: <https://www.portofantwerp.com/en/2010-working-future>, Erişim Tarihi: 09.06.2020].

PORT OF ANTWERP (2020b). “Port in figures”, [Erişim Adresi: <https://www.portofantwerp.com/en/port-figures>, Erişim Tarihi: 08.06.2020].

PORT OF ROTTERDAM (2018). Room For Today And Tomorrow, Highlights of The 2018 Annual Report,



6-12, [Erişim Adresi: <https://www.portofrotterdam.com/sites/default/files/highlights-annual-report-2018.pdf?token=SAAKMtrS>, Erişim Tarihi: 09.06.2020].

PORTTECHNOLOGY.ORG (2019). “Port of Rotterdam Part 4: What is a Smart Port?”, [Erişim Adresi: [https://www.porttechnology.org/news/port\\_of\\_rotterdam\\_part\\_4\\_what\\_is\\_a\\_smart\\_port/](https://www.porttechnology.org/news/port_of_rotterdam_part_4_what_is_a_smart_port/) , Erişim Tarihi: 08.06.2020].

PORTXL (2019). “The Beacon and Portxl Work in Tandem”, [Erişim Adresi: <https://portxl.org/news/the-beacon-and-portxl-work-in-tandem/> , Erişim Tarihi: 05.06.2020].

PORTXL (2020). “The Future of Maritime Innovation”, [Erişim Adresi: <https://portxl.org/> , Erişim Tarihi: 05.06.2020].

RADAR (2017). “Smart Port With Blockchain” [Erişim Adresi: <https://www.portofantwerp.com/en/news/smart-port-blockchain> Erişim Tarihi: 07.06.2020].

RAJABI, Aboozar; Ali Khodadad SARYAZDI; Abderrahmen BELFKIH & Claude DUVALLET (2019). Towards Smart Port: An Application of AIS Data, 20<sup>th</sup> International Conference on High Performance Computing and Communications, 16<sup>th</sup> International Conference on Smart City and 4<sup>th</sup> International Conference on Data Science and Systems, HPCC/SmartCity/DSS 2018, 28-20 June, Exeter, Devon, 1414–1421. <https://doi.org/10.1109/HPCC/SmartCity/DSS.2018.00234>

ROADMAPS (2020). “Roadmap Smart Logistics”, [Erişim Adresi: <https://smart-port.nl/en/roadmaps/>, Erişim Tarihi: 08.06.2020].

ROBOB (2018). “The Port of Hamburg gives the command to “cast off” for the blockchain”, [Erişim Adresi: <https://www.hannovermesse.de/en/news/news-articles/the-port-of-hamburg-gives-the-command-to-cast-off-for-the-blockchain>, Erişim Tarihi: 08.06.2020].

RODRIGO GONZÁLEZ, Alberto; Nicoletta GONZÁLEZ-CANCELAS; Beatriz MOLINA SERRANO & Alberto Camarero ORIVE (2020). “Preparation of a Smart Port Indicator and Calculation of a Ranking for the Spanish Port System”, **Logistics**, 4(2), 9. <https://doi.org/10.3390/logistics4020009>

ROLÁN, Alejandro; Paola MANTECA; Rahime OKTAR & Pierluigi SIANO (2019). “Integration of Cold Ironing and Renewable Sources in the Barcelona Smart Port”, **IEEE Transactions on Industry Applications**, 9994(x), 1. <https://doi.org/10.1109/TIA.2019.2910781>.

ROTTERDAM (2018). “Port Cyber Hotline operational”, [Erişim Adresi: <https://www.portofrotterdam.com/en/news-and-press-releases/port-cyber-hotline-operational> , Erişim Tarihi: 06.06.2020].

ROTTERDAM (2020). “Products”, [Erişim Adresi: <https://www.portofrotterdam.com/en/port-forward/products>, Erişim Tarihi: 06.06.2020].

ROTTERDAM PORT (2020). “Port Management System”, [Erişim Adresi: <https://www.portofrotterdam.com/en/doing-business/services/online-services/portmaster-port-management-system>, Erişim Tarihi: 08.06.2020].

ROTTERDAM PORT VISION (2020). [Erişim Adresi: <https://www.portofrotterdam.com/en/port-authority/about-the-port-authority/the-port-authority-in-society/rotterdam-port-vision>, Erişim Tarihi: 07.06.2020].

SECURITY (2017). [Erişim Adresi: <https://www.sustainableportofantwerp.com/en/content/security>, Erişim Tarihi: 08.06.2020].

SHIP TECHNOLOGY (2020). [Erişim Adresi: <https://www.shiptechnology.com/projects/portofrotterdam/> , Erişim Tarihi: 07.06.2020].

SHUO, Chen; Wang JIAN & Zhao RUOXI (2017). The Analysis of The Necessity of Constructing The Huizhou “Smart Port” and Overall Framework, 2016 International Conference on Intelligent Transportation, Big Data and Smart City, ICITBS 2016, 17-18 December, Changsha, China, 159–162. <https://doi.org/10.1109/ICITBS.2016.15>.

SMART TRANSPORT (2020). “Smart transport en industry 4.0” [Erişim Adresi:



<https://www.portofantwerp.com/en/smart-transport-en-industry-40>, Erişim Tarihi: 07.06.2020].

SMARTPORT (2015). “Nautical traffic management”, [Erişim Adresi: <https://smart-port.nl/en/project/nautisch-verkeersmanagement/>], Erişim Tarihi: 05.06.2020].

SMARTPORT, (2017). “DDP bottom-up - Power-2-Hydrogen”, [Erişim Adresi: <https://smart-port.nl/en/project/ddp-bottom-up-power-2-hydrogen/>], Erişim Tarihi: 08.06.2020].

TAN, Kar Way; Michelle KANN; Pang Jin TAN & Stephan SCHABLINSKI (2018). A Framework for Evaluating Energy Sustainability Efforts for Maritime Smart Port Operations, 2018 International Conference on ICT for Smart Society: Innovation Toward Smart Society and Society 5.0, ICISS 2018, 10-12 October, Indonesia, <https://doi.org/10.1109/ICTSS.2018.8549958>.

TRUCK PARKS (2018). [Erişim Adresi: <https://www.portofrotterdam.com/en/doing-business/logistics/connections/intermodal-transportation/road-transport/truck-parks>], Erişim Tarihi: 11.06.2020].

TRUCK PLATOONING (2020). [Erişim Adresi: <https://smart-port.nl/en/project/truck-platooning/>], Erişim Tarihi: 06.06.2020].

WORLD BANK (2018). [Erişim Adresi: <https://ipi.worldbank.org/international/scorecard/radar/56/C/TUR/2018/C/DEU/2018>], Erişim Tarihi: 12.03.2020].

WORLD PORT SOURCE (2020). “Port of Antwerp Review and History”, [Erişim Adresi: [http://www.worldportsource.com/ports/review/BEL\\_Port\\_of\\_Antwerp\\_25.php](http://www.worldportsource.com/ports/review/BEL_Port_of_Antwerp_25.php)], Erişim Tarihi: 08.06.2020].

WORLD SHIPPING COUNCIL (2020). [Erişim Adresi: <https://www.worldshipping.org/about-the-industry/global-trade/top-50-world-container-ports>], Erişim Tarihi: 07.06.2020].

WPSP (2017). “Port of Antwerp – Hydroturbine”, [Erişim Adresi: <https://sustainableworldports.org/project/port-of-antwerp-hydro-turbine/>], Erişim Tarihi: 09.06.2020].

WTO (2019). “World Trade Statistical Review 2019” [Erişim Adresi: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2019\\_e/wts2019\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts2019_e.pdf)], Erişim Tarihi: 13.06.2020].

WU, Yunjian; Xiaoting XIONG; Xiong GANG & Timo R. NYBERG (2013). Study on Intelligent Port Under The Construction of Smart City, 2013 IEEE International Conference on Service Operations and Logistics, and Informatics, SOLI 2013, 28-30 July, Dongguan, China, 175–179. <https://doi.org/10.1109/SOLI.2013.6611405>.

YANG, Yongsheng; Meisu ZHONG; Haiqing YAO; Fang YU; Xiuwen FU & Octavian POSTOLACHE (2018). “Internet of things for Smart Ports: Technologies and Challenges”, **IEEE Instrumentation and Measurement Magazine**, 21(1), 34–43. <https://doi.org/10.1109/MIM.2018.8278808>.

YAU, Kok-Lim Alvin; Shuhong PENG; Junaid QADIR; Yeh-Ching LOW & Mee Hong LING (2020). “Towards Smart Port Infrastructures: Enhancing Port Activities Using Information and Communications Technology”, **IEEE Access**, 8, 83387-83404.

YILDIRIM, Ali & Hasan ŞİMŞEK (2006). **Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri**, (6. baskı) Ankara: Seçkin Yayıncılık.

YIN, Robert (1984). **Case Study Research: Design and Methods**, (3. Basım). California: Sage Publications.



**BEŞERİ KALKINMADA TEKNOLOJİNİN ÖNEMİ: TÜRKİYE ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

Esra KABAKLARLI<sup>1</sup>

Sevilay KONYA<sup>2</sup>

**ÖZET**

Teknoloji ekonomik ve sosyal kalkınmada büyük bir rol üstlenmektedir. Gelişen ülkelerin sanayileşmelerindeki en kilit faktör teknoloji ile araştırma geliştirme (Ar-Ge) faaliyetleri olmuştur. Beşeri Kalkınma Endeksinin hesaplanmasında kullanılan ortalama beklenen yaşam süresi sağlık teknolojileri ile yakından ilişkilidir. Okullaşma oranı ve kişi başına düşen gelir teknolojik gelişmelerden etkilenmektedir. Sağlık, tarım, eğitim sektörlerindeki teknolojik gelişmelerin ülkelerin kalkınmasına pozitif katkı yapması beklenirken, işgücünün yeteneklerinin gelişmesinde de önem taşımaktadır. Artan teknoloji düzeyi işçinin marjinal verimliliğine pozitif etki ederken, çıktı ve gelirdeki artış beşeri kalkınma düzeyini artırır.

Yaşanan pandemi sonrasında hız kazanan eğitimde, ticarete dijitalleşme dönemi teknolojinin kalkınmadaki önemini öne çıkarmaktadır. Pandemi süresince düşük temaslı ekonomi ön plana çıkarken, yüksek teknolojlili ürün üreten sektörler ve dijitalleşmeyi gerçekleştiren işletmeler daha az hasarla bu süreci atlatabilir. Bunun yanında, teknolojiye erişim imkânları sınırlı işletmeler ve bireyler bu dönemden olumsuz etkilenmektedir. Dengeli kalkınma modellerinde teknolojiye erişim ve fırsat eşitliği pandemi ile üzerinde durulması gereken konular arasında yer almaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Beşeri Kalkınma, Teknoloji, Ar-Ge harcamaları, Bilişim Teknolojileri.

**Jel Kodları:** O15, O33, D83.

**THE IMPORTANCE OF TECHNOLOGY IN HUMAN DEVELOPMENT: A RESEARCH ON TURKEY**

**ABSTRACT**

Technology plays a major role in economic and human development Technology and Research –development (R&D) helps the developing countries to industrialize as a corner mile. Health Technology and indicators such as : Life expectancy at birth, which are used to calculate human development index are closely related. Mean years of schooling and GDP per capita are progressed by technological developments. It is expected that technological advances on health, agriculture and education sectors will contribute to countries economic developments positively as well as important for improving the labor skills. Increasing technology level improves the marginal productivity of the worker, while the raising output and income, affect the level of human development positively.

The digitalization period of trade and education during the pandemic highlights the importance of technology in development. While the low-contact economy is emphasized during the pandemic, the sectors that produce high-tech products and the digital companies are winning, contrary to the enterprises and individuals with limited access to technology are adversely affected. In balanced economic development models, access to technology and equal opportunities are among the issues that should be emphasized with the pandemic.

**Keywords:** Human Development, Technology, R&D Spending, ICT.

**Jel Codes:** O15, O33, D83.

<sup>1</sup> Doç. Dr., Selçuk Üniversitesi, İİBF, etaslasi@selcuk.edu.tr

<sup>2</sup> Öğr. Gör. Dr., Selçuk Üniversitesi, Taşkent MYO, sevilaykonya@selcuk.edu.tr



**1. GİRİŞ**

Kalkınmanın hem fiziksel bir gerçeklik olduğu hem de toplumun sosyal, ekonomik ve kurumsal süreçlerin bazı bileşimi yoluyla daha iyi bir yaşam elde etme araçlarını güvence altına aldığı bir zihin durumu olduğu sonucuna varılmaktadır. Bu daha iyi yaşamın belirli bileşenleri ne olursa olsun, tüm toplumlarda kalkınmanın temel yaşam sürdürmenin kullanılabilirliğini artırmak ve dağıtımını genişletmek, daha yüksek gelirlere ek olarak, daha fazla iş sağlanması, daha iyi eğitim ve kültürel ve insani değerlere daha fazla ilgi dâhil olmak üzere yaşam düzeylerini yükseltmek, ekonomik ve sosyal seçenekler yelpazesini genişletmek olmak üzere üç amacı vardır (Todaro ve Smith, 2015: 24). Kalkınma, hem toplumun sosyal, ekonomik, politik ve kültürel yapısında görülen iyileşme hem de kişi başına gelirin ve bir toplumun üretimini artırılmasıdır. Kalkınma kavramının açıklanması ile birlikte kalkınmanın amacı, kişilerin uzun, sağlıklı ve mutlu bir yaşam sürmesi ve toplumun ekonomik açıdan gelişmesidir. Bu açıdan bakıldığında, kalkınma kavramının temelinde insan faktörü bulunmaktadır (Günsoy, 2005: 37).

Kalkınma ile ilgili çalışmalar II. Dünya Savaşı sonrasında artış kaydetmiştir. Ülkelerin kalkınmışlık boyutları büyük ölçüde 1950-1970 döneminde ulusal gelirdeki artış ile eşit görülmüştür. 1950-1970 döneminde kalkınmanın öncelikli amacı istihdam ve üretim yapısını, tarım sektörü yerine sanayi ve hizmet sektörlerini artırmak olmuştur. Bu amaç doğrultusunda ülke zenginliğindeki değişimlerin temel göstergesi olarak kişi başına düşen millî gelir ölçütü olarak kullanılmıştır. 1970 yılından sonra kalkınmayı, kültürel, insani, çevresel, mekânsal ve sosyal boyutlarıyla tanımlama amacı taşıyan yeni yaklaşımlar doğmuştur. Bu dönemde ekonomik büyüme kavramı yanında; işsizlik, yoksulluk, bölgesel eşitsizlik ve gelir dağılımı kalkınma kavramının açıklanmasında kullanılmaya başlanmıştır (Başar, Eren ve Eren, 2015: 846). Kalkınma kavramı 1970'li yıllardan sonra insan odaklı dönüşüm yaşamıştır. Bu kavramın insan odaklı ölçülmesine imkân tanımıştır. 1990 yılı itibariyle Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından Beşeri Kalkınma Endeksi (Human Development İndeks) hazırlanarak kalkınma kavramı insan odaklı ölçülmeye başlanmıştır. Beşeri kalkınma Endeksi içerisinde; eğitim sağlık ve gelir göstergeleri kullanılmıştır. Böylelikle ülkelerin beşeri kalkınmışlık seviyeleri ölçülmeye çalışılmıştır. Bu ölçüm her yıl Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı tarafından yayınlanan İnsani Gelişme Raporu (İGR) ile sunulmaktadır. Bu nedenle, 2008 yılında Fransız devlet başkanının talebi üzerine Amartya Sen, Jean Paul Fitoussi ve Joseph Stiglitz tarafından Ekonomik Performans Ölçümü ve Sosyal İlerleme Komisyonu kurulmuştur (Fırat, Ürün ve Aydın, 2015: 877).

Beşeri kalkınma kavramı bireylerin yaşamları ile ilgili olarak ifade edilmektedir. Ekonomik kalkınma ile kişi başına gelir kavramı eşdeğer olarak kullanılmaktadır. İnsani Gelişme Endeksi, sağlık, eğitim ve kişi başına gelir düzeyi kavramları ile açıklanmaktadır. Yüksek Ar-Ge harcamasına ve teknoloji yoğun sektörler kaynaklarını ayıran ülkeler Beşeri Kalkınma Endeksinde daha üst sıralarda yer almaktadır. Örneğin insani gelişim indeksinde ilk sıralarda (ilk dört içinde) yer alan Norveç, İsviçre ve Almanya'da Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki payı sırasıyla %2,07, %3,36 ve %3,13 olarak sıralanmaktadır (OECD, 2019). Gelişmekte olan ülkelerde bu rasyonun genelde %1 civarında olduğu düşünüldüğünde beşeri kalkınma için en az iki kat daha fazla araştırma geliştirme faaliyetlerine bütçe ayrımları gerekmektedir.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye ekonomisinde beşeri kalkınmada teknolojinin önemini araştırmaktır. Bu nedenle ilk olarak beşeri kalkınma teorik açıdan ele alınmakta olup, Beşeri Kalkınma Endeksinin hesaplanmasında kullanılan değişkenler açıklanmaktadır. İkinci bölümde beşeri kalkınmada teknolojinin önemi ele alınmıştır. Üçüncü bölümde konu ile ilgili literatür incelenmiş, dördüncü bölümde Türkiye'de teknolojinin beşeri kalkınmaya etkisi ele alınırken son kısımda çalışma ilgili genel sonuçlara yer verilmektedir.

**2. BEŞERİ KALKINMA VE BEŞERİ KALKINMA ENDEKSİ KAVRAMI**

Beşeri kalkınma kavramı, Nobel ödüllü iktisatçı Amartya Sen'in yapılabirlik yaklaşımına bağlı olarak ortaya çıkmıştır. Söz konusu kavram kalkınma ve yoksulluk kavramına yeni bir bakış açısının oluşmasına neden olmuştur. Sen, tüm faaliyetlerin en sonundaki amacının bireyler olduğunu ifade etmektedir. Ona göre kalkınma, bireylerin özgürlüğü, yapabilirliği ve başarısına bağlı olarak kurulmaktadır. Önemli olan nokta, bireylerin yaşadığı hayatlarıdır (Erdem ve Çelik, 2019: 18).

Beşeri kalkınma insanların seçimleri ile ilgili olan bir süreçtir. En kritik olanlar sağlıklı ve uzun bir yaşam sürmek, eğitilmek ve iyi bir yaşam standardının tadını çıkarmaktır. Ek seçenekler arasında siyasi özgürlük, garantili insan hakları ve kendine saygı sayılabilmektedir. Beşeri kalkınmanın iki yönü vardır: Birincisi, iyileştirilmiş sağlık, bilgi ve beceriler gibi insan yeteneklerinin oluşturulması; ikincisi ise boş zaman, üretken

amaçlar veya kültürel, sosyal ve politik meselelerde aktif olmak için insanların edindikleri yeteneklerden yaptıklarıdır. Beşeri kalkınma kavramına göre, gelir insanların sahip olmak istedikleri bir seçenek olsa da sadece seçenektir. Bu nedenle beşeri kalkınma gelir ve servetin genişlemesinden daha fazlası olmalıdır. Ayrıca odak noktası insan olmalıdır (UNDP, 1990: 10).

Birinci insani gelişme raporu beşeri kalkınmayı hem insanların ulaştıkları refah düzeyinin gelişmesi hem de insanların seçimlerinin genişlemesi süreci olarak tanımlanmaktadır (Srinivasan,1999: 309). Başka bir ifade ile beşeri kalkınma, bir ülkenin insanların kapsamlı özgürlükler elde edebilmesi için, sağlıklı uzun yaşamlar sürmesine olanak sağlayacak şekilde gelişmesidir (Uygur ve Yıldırım, 2011: 31).

Birinci insani gelişme raporu beşeri kalkınmayı hem insanların ulaştıkları refah düzeyinin gelişmesi hem de insanların seçimlerinin genişlemesi süreci olarak tanımlanmaktadır (Srinivasan,1999: 309). Başka bir ifade ile beşeri kalkınma, bir ülkenin insanların kapsamlı özgürlükler elde edebilmesi için, sağlıklı uzun yaşamlar sürmesine olanak sağlayacak şekilde gelişmesine olanak sağlayan süreçtir (Uygur ve Yıldırım, 2011: 31).



**Şekil 1.** Beşeri Kalkınmanın Boyutları

**Kaynak:** UNDP, 2015

Şekil 1’de beşeri kalkınmanın boyutları gösterilmektedir. Şekil 1’de de görüldüğü üzere kalkınmanın asıl amacı yalnızca gelirleri artırmak değildir. Aynı zamanda insan haklarını, özgürlüklerini artırarak insan seçimlerini, yetenekler ve fırsatlar ile insanların uzun, sağlıklı ve lider olmalarını sağlayarak yaşam seviyelerini en yüksek seviyeye çıkarmaktır (UNDP, 2015: 1).

1990 yılında Pakistanlı ekonomist Mahbub ul Haq beşeri kalkınmanın nasıl ölçüleceği üzerinde durarak, bunun için Beşeri Kalkınma Endeksi kavramını geliştirmiştir (Fukuda-Parr, 2003: 302). Ekonomik anlamda kalkınan pek çok ülkede sosyal sorunların çözülmediğinin anlaşılması üzerine insani gelişme ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin daha iyi açıklanması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Bu doğrultuda, ülkeler arasındaki sosyoekonomik gelişmişlik düzeylerindeki farklılık Beşeri Kalkınma Endeksi ile ortaya konulmaktadır (Demir, 2006: 1). Beşeri Kalkınma Endeksi, 1993 yılından bu yana Birleşmiş Milletler Gelişme Programı tarafından yıllık Gelişme Raporu’nda ifade edilmektedir (Başar, Eren ve Eren, 2015: 846). Günümüze kadar UNDP tarafından her yıl çeşitli ülkeler için hesaplanan ve sürekli geliştirilen Beşeri Kalkınma Endeksi, 2010 yılı itibarıyla sağlıklı ve uzun bir yaşam, bilgiye ulaşılabilirlik ve insan onuruna yakışır bir yaşam standardı boyutları üzerinden hesaplanmaktadır. Bu üç boyutu sırasıyla doğumda yaşam beklentisi endeksi, eğitim endeksi ve gelir endeksi temsil etmektedir. Bu üç endeksin geometrik ortalaması ile Beşeri Kalkınma Endeksi hesaplanmaktadır (Kaynak, 2011: 88).

Beşeri Kalkınma Endeksi, UNDP raporunda beşeri kalkınma kavramı ile sayısal olarak ifade edilmiştir. Beşeri Kalkınma Endeksi üç farklı boyutu dikkate alarak hesaplanır. Yukarıda ifade edildiği üzere üç boyutun göstergeleri ise şunlardır (Gürses, 2009: 343):

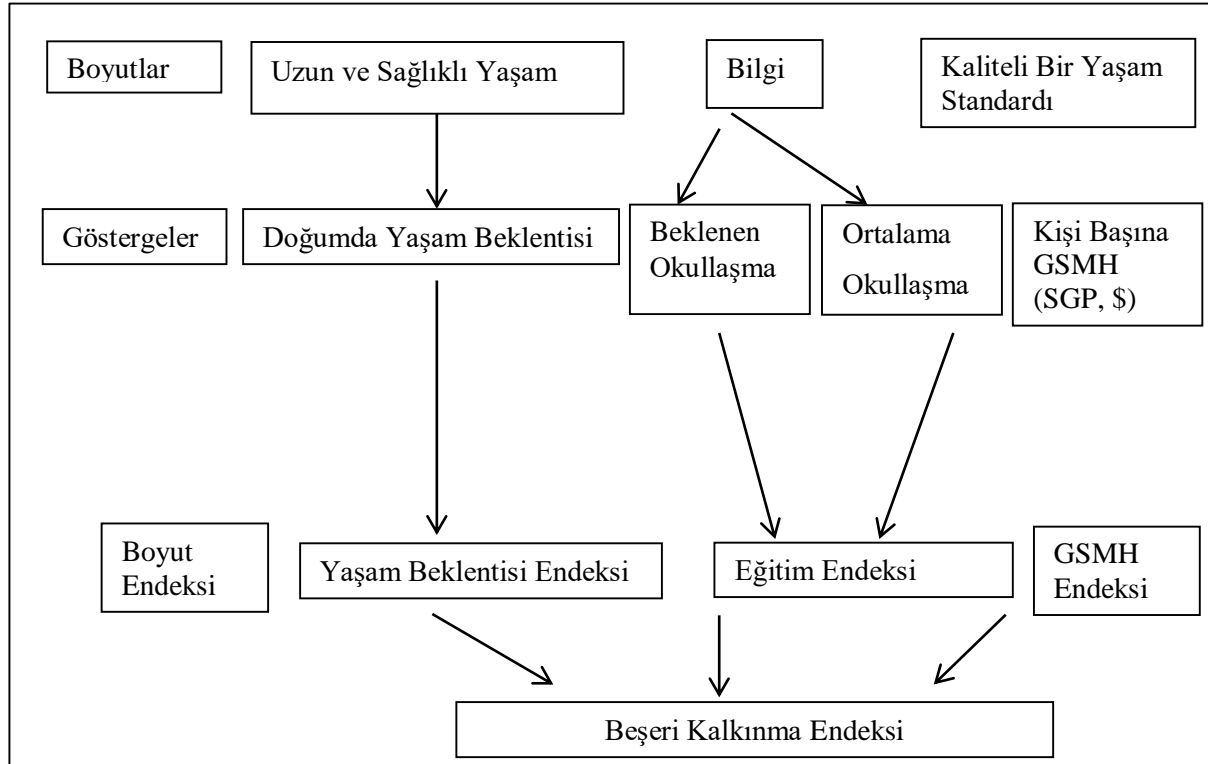
- ✓ Doğumda Yaşam Beklentisi Endeksi: Beklenen yaşam süresi ile ölçülmektedir.
- ✓ Eğitim Endeksi: ilk, orta, yükseköğretimde okullaşma oranları ve yetişkin okur-yazarlık oranı bileşimi ile ölçülmektedir.
- ✓ Gelir Endeksi: Kişi başına düşen Gayri Safi Yurt içi Hâsıla (GSYİH), satın alma gücü- \$ ile ölçülmektedir.

Beşeri Kalkınma Endeksi hesaplanırken iki aşama dikkate alınmaktadır. İlk aşamada boyut endeksleri oluşturulmakta, ikinci aşamada ise boyut endeksleri birleştirilmektedir. Boyut endeksi oluşturulurken sağlık okullaşma ve yaşam standardı temel alınmaktadır (UNDP, 2018b: 2).

Beşeri Kalkınma Endeksi şu şekilde hesaplanmaktadır: Gelir, yaşam beklentisi ve eğitim endeksi için veri toplanan tüm ülkeler içinde en yüksek ve en düşük değerler bulunmaktadır. Bu iki değer arasındaki fark, ulaşılması gereken toplam uzunluk olarak ifade edilmektedir. Bir ülkenin puanı, o ülkenin toplam uzunluğunun neresinde olduğunu göstermektedir. Düzeltilmiş kişi başına gelir endeksi, yaşam beklentisi endeksi ve eğitim endeksi toplamının üçe bölünmesi ile beşeri kalkınma endeksi bulunmaktadır (Han ve Kaya, 2008: 275).

Beşeri Kalkınma Endeksi, 0 ile 1 aralığında değer almaktadır. Eğer ülkenin değeri 0.80-1 aralığında ise çok yüksek insani gelişmeyi, 0.70-0.79 aralığında ise yüksek insani gelişmeyi, 0.55-0.69 aralığında ise orta insani gelişmeyi, 0.54-0 aralığında ise düşük insani gelişmeyi göstermektedir (UNDP, 2018a: 22-25).

Şekil 2’de Beşeri Kalkınma Endeksinin boyutları gösterilmektedir. Yukarıdaki açıklamalar doğrultusunda, Beşeri Kalkınma Endeksi yıllar arasındaki değişim göz önüne alınarak şekil 2’de ifade edildiği gibi hesaplanmaktadır.



Şekil 2. Beşeri Kalkınma Endeksinin Boyutları

Kaynak: UNDP, 2018a

Farklı birimlerde ifade edilen göstergeleri 0 ile 1 arasındaki endekslere dönüştürmek için minimum ve maksimum değerler belirlenmektedir. Bu minimum ve maksimum değerler, bileşen göstergelerin



standartlaştırıldığı sırasıyla "doğal sınırlar" ve "istek uyandıran hedefler" olarak hareket etmektedir. Aşağıdaki değerlere ayarlanırlar (UNDP, 2018a: 2) :

**Tablo 1.** Beşeri Kalkınma Endeksi Hesaplamasında Kullanılan Veriler

Boyut	Gösterge	Minimum Değer	Maksimum Değer
Sağlık	Yaşam Beklentisi(yıl)	20	85
Okullaşma	Beklenen Okullaşma(yıl)	0	18
	Ortalama Okullaşma (yıl)	0	15
Yaşam Standardı	Kişi Başına Düşen GSMH	100	75,000

**Kaynak:** UNDP, 2018a: 2

Tablo 1’de yer alan yaşam beklentisinin minimum değeri 20 olarak belirlenmiştir. 20. Yüzyılda 20 yıldan daha az bir yaşam beklentisi bulunmaktadır. Maksimum değer 85’dir. Toplumda eğitim almayan insanlar düşünüldüğünde, eğitim oranının minimum değeri 0’dır. Çoğu ülkede beklenen eğitim süresi için maksimum değer olarak belirlenen 18, yüksek lisans derecesine eşdeğerdir. Ortalama eğitim süresi maksimum 15 olarak belirlenmiş olup, 2025’e kadar bu göstergenin maksimum değeridir. Kişi başına GSMH minimum değeri 100 \$ maksimum değeri 75,000 \$ olarak belirlenmiştir. Minimum ve maksimum değerler tanımlandıktan sonra boyut endeksleri şu şekilde hesaplanmaktadır (UNDP, 2018a: 2):

$$\text{Boyut Endeksi} = \frac{\text{Gerçek Değer} - \text{Minimum Değer}}{\text{Maksimum Değer} - \text{Minimum Değer}}$$

Tablo 2’de Mısır’da Beşeri Kalkınma Endeksi verileri gösterilmektedir. Mısır söz konusu veriler kullanılarak hesaplama yapılmaktadır.

**Tablo 2.** Mısır Beşeri Kalkınma Endeksi Verileri

Gösterge	Değer
Yaşam Beklentisi (yıl)	71.7
Beklenen Okullaşma (yıl)	13.1
Ortalama Okullaşma (yıl)	7.2
Kişi Başına Düşen GSMH (2011 SGP \$)	10,355

**Kaynak:** UNDP, 2018a: 3

Tablo 1’de görüldüğü üzere uzun ve sağlıklı yaşam boyutu hesaplanıyor ise aşgari değeri alan doğumda yaşam beklentisi endeksi minimum 20 yıl ve maksimum 85 yıl değer olmaktadır. Örneğin, Mısır örneğinde yaşam beklentisi 71.661 olarak ifade edilmektedir (Tablo 2). Buna göre yaşam beklentisi endeksi:

$$\text{Yaşam Beklentisi Endeksi} = \frac{71.661 - 20}{85 - 20} = 0.7948$$

Tablo 1’de beklenen okullaşma düşünüldüğünde, maksimum değer 18 minimum değer 0 olduğu ifade edilmektedir. Mısır için beklenen okullaşma değerinin 13,1 yıl olduğu Tablo 2’de görülmektedir. Beklenen okullaşma endeksi şu şekilde hesaplanmaktadır:



$$\text{Beklenen Okullaşma Endeksi} = \frac{13.0898 - 0}{18 - 0} = 0.7222$$

Beşeri kalkınmanın ortalama eğitim bileşeni, minimum 0, maksimum 15 değeri temel alınarak hesaplanmaktadır. Mısır için ortalama okullaşma 7,2 yıldır, bu nedenle ortalama okullaşma endeksi şu şekilde hesaplanmaktadır:

$$\text{Ortalama Okullaşma Endeksi} = \frac{7.218 - 0}{15 - 0} = 0.4812$$

Eğitim endeksi beklenen okullaşma endeksi ile ortalama okullaşma endeksinin ortalaması alınarak hesaplanmaktadır.

$$\text{Eğitim Endeksi} = \frac{0.4812 + 0.7272}{2} = 0.6042$$

Yaşam standardı bileşeni, satın alma gücüne göre ayarlanmış kişi başına gayrisafı milli gelir (GSMH) kullanılarak hesaplanmaktadır. Tablo 1'e göre kişi başına düşen GSMH minimum değer 100 ve maksimum değer 75,000 olarak belirlenmiştir. Tablo 2'de Mısır için kişi başına düşen GSMH (2011 SGP \$) için ifade edilen değer 10,355 olduğu görülmektedir. Mısır için gelir endeksi şu şekildedir (ln doğal logaritma anlamına gelmektedir):

$$\text{Gelir Endeksi} = \frac{\ln(10,355) - \ln(100)}{\ln(75,000) - \ln(100)} = 0.7009$$

Beşeri Kalkınma Endeksi yaşam beklentisi endeksi, eğitim endeksi ve gelir endeksinin geometrik ortalaması alınarak hesaplanmaktadır.

$$IGE = (I_{\text{yaşambeklentisi}} \cdot I_{\text{eğitim}} \cdot I_{\text{gelir}})^{1/3}$$

Bu durumda Mısır için Beşeri Kalkınma Endeksi,

$$\text{İnsani Gelişme Endeksi} = (0.7948 \cdot 0.6042 \cdot 0.7009)^{1/3} = 0.696$$

Bu üç kalkınma ölçütünü kullanarak verilerin mevcut olduğu 189 ülkenin tümüne uygulayarak, Beşeri Kalkınma Endeksi ülkeleri dört gruba ayırmaktadır: düşük beşeri kalkınma (0.550'nin altında), orta beşeri kalkınma (0.550 ila 0.699), yüksek beşeri kalkınma (0.700 ila 0.799) ve çok yüksek insani gelişme (0.800 ve üstü). Mısır 0.696 Beşeri Kalkınma Endeksi değeri ile 189 ülke içerisinde 115.sırada orta insani gelişme seviyesinde yer almaktadır (UNDP, 2018a).

Tablo 3'te 1990-2018 dönemi için ülke gruplarına göre Beşeri Kalkınma Endeksi değerleri gösterilmektedir.

**Tablo 3.** Ülke Gruplarına Göre Beşeri Kalkınma Endeksi Değerleri 1990-2018

Yıllar	Arap Devletleri	Doğu Asya ve Pasifik	Avrupa ve Orta Asya	Latin Amerika ve Karayipler	Güney Asya	Sahra-altı Afrika	OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü)	Dünya
1990	0.556	0.519	0.652	0.628	0.441	0.402	0.785	0.598
1991	0.559	0.525	0.65	0.634	0.447	0.404	0.79	0.601
1992	0.565	0.534	0.646	0.639	0.454	0.404	0.788	0.601
1993	0.571	0.542	0.643	0.644	0.46	0.406	0.8	0.608
1994	0.576	0.549	0.638	0.65	0.466	0.407	0.807	0.611
1995	0.581	0.559	0.642	0.656	0.473	0.411	0.812	0.617
1996	0.587	0.568	0.646	0.662	0.48	0.415	0.817	0.622
1997	0.594	0.576	0.651	0.669	0.486	0.418	0.817	0.624
1998	0.599	0.581	0.657	0.675	0.492	0.422	0.826	0.631
1999	0.607	0.589	0.66	0.68	0.499	0.425	0.831	0.636
2000	0.613	0.597	0.667	0.687	0.505	0.423	0.834	0.641
2001	0.62	0.604	0.672	0.692	0.51	0.426	0.839	0.646
2002	0.624	0.613	0.681	0.696	0.516	0.434	0.843	0.651
2003	0.63	0.623	0.688	0.697	0.527	0.444	0.848	0.657
2004	0.64	0.632	0.695	0.703	0.536	0.451	0.852	0.663
2005	0.647	0.641	0.703	0.707	0.544	0.459	0.856	0.669
2006	0.653	0.652	0.712	0.713	0.554	0.469	0.86	0.676
2007	..	0.855	0.684	0.553	0.452	0.622	0.718	0.719
2008	..	0.86	0.692	0.56	0.461	0.629	0.723	0.726
2009	..	0.861	0.698	0.567	0.469	0.635	0.726	0.727
2010	..	0.866	0.706	0.575	0.473	0.642	0.735	0.731
2011	..	0.871	0.713	0.584	0.479	0.65	0.744	0.737
2012	..	0.874	0.72	0.593	0.484	0.657	0.75	0.74
2013	..	0.878	0.727	0.599	0.49	0.663	0.759	0.748
2014	..	0.882	0.733	0.608	0.496	0.669	0.766	0.752
2015	..	0.886	0.738	0.616	0.499	0.674	0.77	0.754
2016	..	0.888	0.743	0.625	0.501	0.68	0.772	0.756
2017	..	0.89	0.746	0.63	0.505	0.683	0.776	0.758
2018		0.892	0.75	0.634	0.507	0.686	0.779	0.759

**Kaynak:** <http://hdr.undp.org/en/data>

Tablo 3'e göre, Beşeri Kalkınma Endeksi değerleri yükselişe geçmiş olmasına rağmen tüm bölgeler ve insani gelişme gruplarında oranlar önemli ölçüde değişmektedir. Güney Asya 1990-2017 dönemi için % 45,3 en hızlı büyüyen bölge olmuştur. Ardından Doğu Asya ve Pasifik % 41,8 ve Sahra altı Afrika % 34,9 olarak belirlenmiştir. OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı) ülkeleri % 14 büyümüştür (UNDP, 2018b: 2). Beşeri Kalkınma Endeksi değerleri Doğu Asya ve Pasifik, Avrupa ve Orta Asya, Latin Amerika ve Karayipler, Güney Asya, Sahra-altı Afrika ve OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü)'de 2018 yılında 2017 yılına göre artış kaydedilmiştir.

Tablo 4'te dört beşeri kalkınma grubuna ait ilk 10 ülke gösterilmektedir.

**Tablo 4.** Seçilmiş Ülkelerde İnsani Gelişme Endeksleri (2017)

Sıralama ve Ülke	Beşeri Kalkınma Endeksi	Sıralama ve Ülke	Beşeri Kalkınma Endeksi	Sıralama ve Ülke	İnsani Gelişme Endeksi	Sıralama ve Ülke	Beşeri Kalkınma Endeksi
Çok Yüksek Beşeri Kalkınma		Yüksek Beşeri Kalkınma		Orta Beşeri Kalkınma		Düşük Beşeri Kalkınma	
1.Norveç	0.953	60.İran	0.798	113.Filipinler	0.699	152.Solomon Adaları	0.546
2.İsviçre	0.944	60.Palau	0.798	113.Güney Afrika	0.699	153.Papua Yeni Gine	0.544
3.Avustralya	0.939	62.Seyşeller	0.797	115.Mısır	0.696	154.Tanzanya	0.538
4.İrlanda	0.938	63.Kosta Rika	0.794	116.Endonezya	0.694	155. Suriye	0.536
5.Almanya	0.936	64.Türkiye	0.791	116.Vietnam	0.694	156.Zimbabve	0.535
6.İzlanda	0.935	65.Mauritius	0.790	118.Bolivya	0.693	157.Nijerya	0.532
7.Hong Kong, Çin	0.933	66. Panama	0.789	119. Filistin	0.686	158.Ruanda	0.524
7.İsveç	0.933	67.Sırbistan	0.787	120.İrak	0.685	159. Lesotho	0.520
9.Singapur	0.932	68.Arnautluk	0.785	121.El Salvador	0.674	159.Moritanya	0.520
10.Hollanda	0.931	69.Trinidad ve Tobago	0.784	122. Kırgızistan	0.672	161. Madagaskar	0.519

**Kaynak:** UNDP, 2018a: 22-25

Tablo 4'e göre gruplar içerisinde ayırım yapıldığında gruplar içerisinde ülkelerin Beşeri Kalkınma Endeksleri birbirine yakın olarak gözükmemektedir. Tablo 4 incelendiğinde ilk 10 ülkenin çok yüksek insani gelişme seviyesinde olduğu ve Norveç'in en yüksek insani gelişme seviyesinde olduğu görülmektedir.

Tablo 5'de Türkiye'de Beşeri Kalkınma Endeksi değerleri gösterilmektedir.

**Tablo 5.** Türkiye'de Beşeri Kalkınma Endeksi (1990-2017)

	Beşeri Kalkınma Endeksi								Beşeri Kalkınma Endeksi Sıralamasındaki Değişim
	Değer								
	1990	2000	2010	2012	2014	2015	2016	2017	2012-2017
64.Türkiye	0.579	0.655	0.734	0.760	0.778	0.783	0.787	0.791	8
Ortalama Yıllık Beşeri Kalkınma Endeksi Büyümesi									
(%)									
1990-2000		2000-2010		2010-2017		1990-2017			
1.26		1.14		1.06		1.16			

**Kaynak:** UNDP 2018a: 27



Tablo 5'e göre 2012 ve 2017 yılları arasında Türkiye ekonomisinde Beşeri Kalkınma Endeksi 8 sıra yükselmiştir. 1990-2017 döneminde en fazla Beşeri Kalkınma Endeksi değer olarak 2017 yılında görülmektedir. Ortalama yıllık Beşeri Kalkınma Endeksi büyümesi en çok 1990-2000 dönemindedir.

Tablo 6'da 1990-2018 Türkiye'de doğuştan beklenen yaşam süresi, beklenen öğrenim süresi, ortalama öğrenim süresi, Kişi Başına GSMH ve Beşeri Kalkınma Endeksi değeri gösterilmektedir.

**Tablo 6.** Türkiye'de doğuştan beklenen yaşam süresi, beklenen öğrenim süresi, ortalama öğrenim süresi, Kişi Başına GSMH ve Beşeri Kalkınma Endeksi Değeri

Yıllar	Doğuştan beklenen yaşam süresi	Beklenen öğrenim süresi	Ortalama öğrenim süresi	Kişi başına GSMH (2011 SGP Dolar)	Beşeri Kalkınma Endeksi değeri
1990	64,3	8,9	4,5	11.214	0,579
1995	67,0	9,6	4,8	12.089	0,607
2000	70,0	11,1	5,5	13.656	0,655
2005	72,4	11,9	6,1	16.129	0,691
2010	74,5	13,8	7,2	17.804	0,743
2015	76,5	16,2	8,0	23.048	0,800
2016	76,9	16,4	7,6	23.409	0,800
2017	77,2	16,4	7,7	24.702	0,805
2018	77,4	16,4	7,7	24.905	0,807

**Kaynak:** UNDP, 2019a

Tablo 6'ya göre Beşeri Kalkınma Endeksi değeri açısından Türkiye'nin insani gelişme değeri 0,806 olmuştur. 1990-2018 dönemi incelendiğinde Türkiye'nin Beşeri Kalkınma Endeksi % 39'luk artış göstermiştir. 1990-2018 döneminde 0,576'dan 0,807'ye yükselmiştir. Tablo 5'te 1990-2018 döneminde Türkiye'de ortalama öğrenim süresi 3,1 yıl, beklenen öğrenim süresi 7,5 yıl ve doğuştan beklenen yaşam süresi 13,2 artış kaydetmiştir. Kişi başına düşen GSMH aynı dönemde % 122,1 oranında artış göstermiştir (UNDP, 2019a).

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), 2018 yılı rakamlarını temel alarak 2019 yılında Beşeri Kalkınma Endeksi, Cinsiyete Dayalı Gelişme Endeksi, Eşitsizliğe Uyarlanmış İnsani Gelişme Endeksi, Çok Boyutlu Yoksulluk Endeksi ile Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi'ni içeren "İnsani Gelişme Raporu 2019" yayımlamıştır. 2019 yılı raporunda da Beşeri Kalkınma Endeksi'nde 0,954'lük değerle Norveç ilk sırada yer almıştır. Norveç'i sırasıyla İsviçre, İrlanda, Almanya ve Çin'in Hong Kong Özel İdari Bölgesi takip etmiştir. 2018 yılı rakamları ile Beşeri Kalkınma Endeksi değeriyle listenin en altında yer alan ülkeler ise sırasıyla Nijer, Orta Afrika Cumhuriyeti, Çad, Güney Sudan ve Burundi olmuştur. Türkiye'nin 2018'deki Beşeri Kalkınma Endeksi değeri 0,806 olarak belirlenmiştir. Bu değerle Türkiye, 189 ülke arasında 59'uncu sırada yer almıştır. İlk kez "en yüksek beşeri kalkınma" kategorisinde ifade edilmiştir. İnsani gelişim dağılımındaki eşitsizlikten arındırılmış endekste ise Türkiye'nin değeri boyut endekslerinin dağılımındaki eşitsizliğe bağlı olarak meydana gelmektedir. Bu dönemde yüzde 16,2'lik bir azalma göstererek 0,675'e gerilemiştir. Yüksek Beşeri Kalkınma Endeksi değerine sahip ülkelerin eşitsizlik nedeniyle kaybı ortalama yüzde 10,7 olarak gerçekleşirken, Avrupa ve Orta Asya'da bu oran yüzde 11,7 olarak gerçekleşmiştir (UNDP(a); UNDP, 2019b).

Tablo 7'de Türkiye'de her endeksin 1990-2018 döneminde Beşeri Kalkınma Endeksine yaptığı katkı gösterilmiştir (UNDP, 2019a).



**Tablo 7.** 1990-2018 Döneminde Türkiye'nin Beşeri Kalkınma Endeksi Bileşen Göstergelerindeki Eğilimler

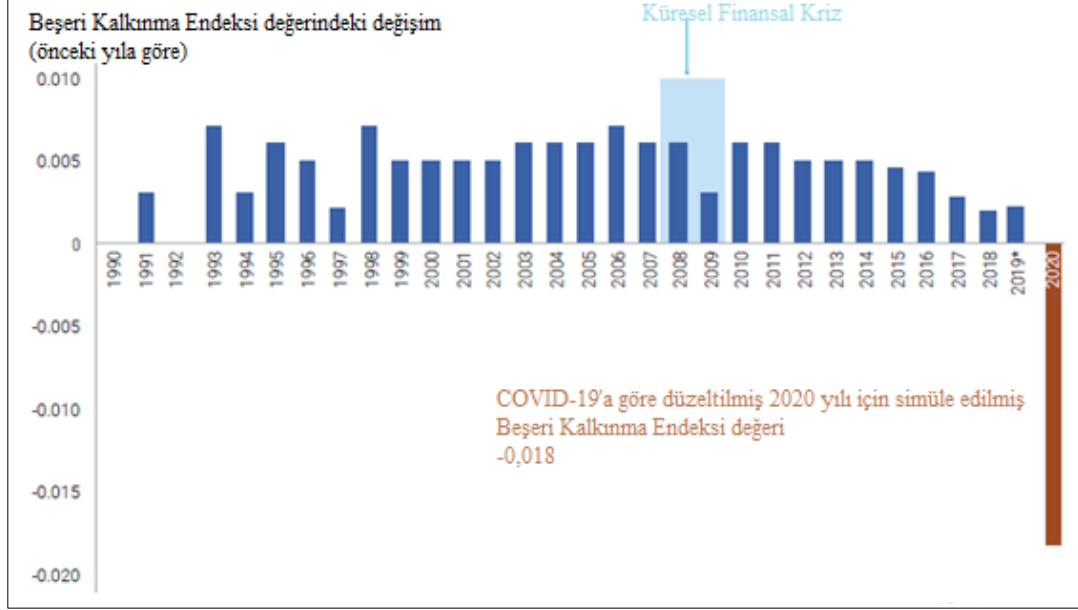
Yıllar	Yaşam Beklentisi Endeksi	Eğitim Endeksi	Gelir Endeksi	Beşeri Kalkınma Endeksi
1990	0.681	0.399	0.713	0.579
1991	0.689	0.404	0.711	0.583
1992	0.697	0.41	0.717	0.589
1993	0.705	0.416	0.725	0.597
1994	0.714	0.421	0.714	0.599
1995	0.723	0.427	0.724	0.607
1996	0.732	0.435	0.733	0.615
1997	0.741	0.442	0.742	0.624
1998	0.751	0.459	0.743	0.635
1999	0.76	0.477	0.735	0.643
2000	0.769	0.493	0.743	0.655
2001	0.778	0.51	0.73	0.661
2002	0.786	0.524	0.738	0.672
2003	0.793	0.53	0.744	0.679
2004	0.8	0.532	0.756	0.685
2005	0.807	0.534	0.768	0.691
2006	0.813	0.548	0.776	0.702
2007	0.819	0.557	0.782	0.709
2008	0.825	0.564	0.782	0.714
2009	0.832	0.584	0.772	0.721
2010	0.839	0.625	0.783	0.743
2011	0.845	0.649	0.796	0.759
2012	0.852	0.656	0.801	0.765
2013	0.858	0.686	0.811	0.781
2014	0.864	0.704	0.816	0.792
2015	0.87	0.715	0.822	0.8
2016	0.875	0.71	0.824	0.8
2017	0.879	0.712	0.832	0.805
2018	0.884	0.712	0.833	0.807

**Kaynak:** <http://hdr.undp.org/en/data>

Tablo 7'ye göre 1990-2018 dönemi için Türkiye'de Beşeri Kalkınma Endeksinin üç boyutu olan yaşam beklentisi endeksi, eğitim endeksi ve gelir endeksi yıllar itibariye artış kaydetmiştir. Dolayısıyla beşeri kalkınma endeksi de bu dönemde yıldan yıla artış göstermiştir.

COVID-19'un tüm dünyada görülmesiyle birlikte, Dünya'da 1990 yılından itibaren ilk kez Beşeri Kalkınma Endeksi gerilemenin eşiğine gelmiştir. İnsani gelişmenin temel alanlarında düşüşler, tüm bölgelerde, zengin veya yoksul olsun ülkelerin çoğunda belirgin şekilde hissedilmektedir (UNDP(b)).

Şekil 3'te COVID-19'un beşeri kalkınmaya etkisi gösterilmektedir.



Şekil 3. COVID-19'un Beşeri Kalkınmaya Etkisi

Kaynak: UNDP, 2020a b

\* 2019 yılına ilişkin veri geçici tahmindir.

Şekil 3'te görüldüğü üzere beşeri kalkınma ölçümüne başlandığından beri ilk kez 2020'de düşüşe geçecektir. 1990'dan bu yana, küresel beşeri kalkınma seviyeleri, dünyanın eğitim, sağlık ve yaşam standartlarının birleşik ölçüsü olarak ortalama olarak orta gelirli ülkelerdeki insanların daha uzun yaşadığını, daha eğitilmiş olduğunu ve daha fazla gelire sahip olduğunu yansıtan % 22 artmıştır. Mevcut salgın, ekonomilerde, işlerde ve geçim kaynaklarında büyük kesintileri tetiklemiştir. UNDP İnsani Gelişme Raporu Ofisi'nin tahminlerine göre, küresel insani gelişme 30 yıl sonra ilk kez düşüşe geçecektir. Ekonomik şoklar, makroekonomik aktarım kanalları yoluyla sağlık şoklarından önce ülkeleri vurabilir ve sağlık krizi sona erdikten sonra da devam edebilir. Şekil 3, beşeri kalkınma kavramının 1990 yılında tanıtılmasından bu yana eşi görülmemiş bir darbe ile karşı karşıya olduğunu göstermektedir. COVID-19 krizi, pandemi öncesi kalkınma yolunun sürdürülemezliğini ortaya çıkarmıştır. Sosyoekonomik etkileri, toplumdaki salgın öncesi kırılganlıkları ve eşitsizlikleri beslemekte ve yoksulluk ve kırılganlığı şiddetlendirmektedir. Bu durum, ülkelerin sürdürülebilir ve insan merkezli kalkınma perspektifinden daha dirençli bir gelecek inşa etmeleri için ele alınması gereken bir durum olarak ifade edilmektedir (UNDP, 2020a).

COVID 19'a uyarlanmış HDI projesini kullanan simülasyonlar, dünya çapındaki insani gelişimde 2020'de ciddi bir gerileme ile gerçekleşmektedir. Endeksteki düşüş - yeteneklerin daralmasını yansıtmak - son altı yılda insani gelişimdeki tüm ilerlemelerin silinmesine eşdeğer olacaktır. Simülasyonların sonuçları, insani gelişim kavramı 1990'da tanıtıldığından beri benzeri görülmemiş bir yetenek şokuna işaret etmektedir. Okula erişim koşullarının yeniden sağlanması durumunda, eğitim ile ilgili yetenekler derhal geri dönerken, gelir boyutu kriz sonrası ekonomik toparlanmanın yolunu izleyecektir (UNDP, 2020b). UNDP' nin eğitim ile ilgili yaptığı tahminlerine göre, çevrim içi eğitime erişimde büyük farklar oluşması ve okulların kapalı olması sebebiyle, düşük insani gelişim kategorisindeki ülkelerde, ilköğretim çağındaki çocukların %86'sı fiilen eğitim dışında kalmıştır. Diğer taraftan söz konusu bu oran, çok yüksek insani gelişim kategorisindeki ülkelerde ise yalnız %20 düzeyinde kalmıştır. İnternete erişimde eşitlikte artış görülmesiyle, ülkelerin kendi gelişim gruplarında üst sıralarda olan ülkeler ile aralarındaki farkı kapamaları mümkün hale gelmektedir (UNDP(b)).

### 3. BEŞERİ KALKINMADA TEKNOLOJİNİN ÖNEMİ

Teknolojideki değişmelerin 10-15 yıl içinde üretim şekillerini ve gelir dağılımını değiştirmesi ön görülmektedir. Dijital teknoloji ve üretim teknolojisindeki gelişmelerle üretim daha seri, üretilen nesnelere daha



küçük, daha az maliyetli ve müşterinin talebine odaklı bir biçime gelecektir. Nesnelerin interneti sayesinde makineler üretimin her aşamasında birbirleri ile üretimdeki mühendisler ve tedarikçiler ile iletişim haline geçebilmektedir. Robotlar daha akıllı, daha çevik ve daha küçük hale gelmektedir, bu da onları insan işgücünü tamamlayıcı ya da ikame edici hale getirmektedir. 3 Boyutlu (3D) yazıcılar sayesinde çok karmaşık objeler (batarya ve drone) farklı materyallerle (cam ve metal) daha kısa sürede çıktı halinde gelmektedir. Nano teknoloji ile üretilen nesnelere elektrik iletkenli daha ince, güçlü hale gelmektedir DNA, organ ve insan hücresi yazıcıları ise geliştirilmektedir (Chen, 2019).

Yeni iletişim teknolojilerinin yayılmasının sosyal adaletsizlik, eğitimsizlik ve gelir dağılımındaki eşitsizlik gibi sorunlara etkisi iki yönlü olmaktadır. Birinci görüşe göre teknolojinin kalkınmanın iyileştirilmesi için muazzam bir potansiyele sahip olduğu ve sağlık, bilim, tarım ve eğitim gibi alanlarda girişimlerin, halkın ekonomik refahını artırırken, gelişmekte olan topluluklar arasında yoksulluğun ortadan kaldırılmasında önemli rolü bulunmaktadır. Bu teknolojiler "soft teknolojiler olarak tanımlanır ve örnekleri arasında ağ teknolojisi, yazılım teknolojisi, biyoteknoloji, çevre koruma teknolojisi, yapay zekâ teknolojisi yer almaktadır. Bunlar temel bilimlerin köklerine dayanırken en fazla katma değer, ürün ve hizmetlere dönüştürülürken oluşur. Bu düşünceyi sağlamlaştıran görüş bilgi iletişim teknolojilerinin yayılmasının da zengin fakir gözetmeksizin herkesi pek çok alanda bilgi sahibi yaptığı hususundadır. Aşağıda kısaca özetlenen bilgi teknolojilerinin gelişimi ile dünyada gelir farkı gözetmeksizin herkes bilgiye erişim imkânı yakalamaktadır (Jin, 2010). Bu teknolojiler şu şekilde sıralanabilir:

- Diz üstü bilgisayarlar, Notebooks, Netbooks ve Tabletler (mobil erişim)
- Internet ve e -posta erişimi (Wifi ve Fiber optik ağlarla erişim)
- Akıllı telefonlar (e-posta, mesaj, belge paylaşımı, Wi-Fi ve mobil internet erişimi)
- Sosyal medya (facebook, twitter, instagram, linkedin ve diğer sosyal ağlara erişim)

Diğer görüşe göre ekonomik büyümenin başarısı sermaye birikimi ve teknoloji seviyesine bağlıdır. Bu görüş teknoloji ve sermaye bileşenleri ile işgücünü katarak ekonomik büyümeyi açıklayan Solow büyüme modeli ile desteklenebilir. Solow büyüme modeli Cobb- Douglas üretim fonksiyonuna dayanmaktadır. K ve L sırasıyla sermaye ve işgücünü gösterirken, A teknoloji etkinliğini ifade etmektedir (Solow, 1956).

$$Q = A K^a L^b \quad (1)$$

1 numaralı denklemde A parametresi teknolojiyi temsil etmektedir. Ekonomik büyüme işgücü ve sermaye birikimi ya da teknolojinin getirdiği verimlilikteki artış ile gerçekleşmektedir. Gelişmiş ülkeler kişi başına gelirlerindeki artışı sermaye birikimlerinin yanı sıra inovasyon ve Ar-Ge yatırımları ile sağlamışlardır.

$$Q = A_i F(K, L, T)_i \quad (2)$$

Genelleştirilmiş üretim fonksiyonu  $i$ . firma ya da ekonomi için K, fiziksel sermaye ve L beşeri sermaye stok düzeyi olarak 2 numaralı denklemde Q çıktı düzeyini göstererek belirtilmiştir. T firmanın ya da ekonominin teknik bilgi düzeyi olarak açıklanırken aşağıda denklem 3 içinde ayrıntılı olarak teknoloji fonksiyonunda bileşenleri gösterilmektedir (Tassey, 1982).

$$T_i = G(OT_i, PT_i, GT_i, IT) \quad (3)$$

$OT_i$ ,  $i$ . Firmanın kendi tarafından finanse edilen teknik bilgi stok düzeyi,  $PT_i$ ,  $i$ . Firmanın satın aldığı teknik bilgi stok düzeyi,  $GT_i$ , devlet tarafından finanse edilen teknik bilgi stok düzeyi ve  $IT$  değişkeni de teknoloji üretim sürecinde kullanılan teknoloji altyapısını göstermektedir. Literatürde,  $OT_i$ 'nin firmanın üretkenliğini etkileyen ilgili teknik bilgi kaynağı olduğu varsayılır ve ayrıca  $i$ 'inci firmanın önceki Ar-Ge harcamalarıyla ilgili olduğu varsayılmaktadır.

$$OT_i = \Sigma a_{ij} RD_{it-j} \quad (4)$$

4 numaralı denklemde; i. firmanın birikim ağırlıkları, a j, bir j dönem dağıtılmış gecikme ve Ar-Ge harcama oranının etkisini göstermektedir. Bu durumda literatürdeki çalışmalar ışığında, Ar-Ge harcamalarının teknoloji düzeyini belirten fonksiyon içindeki değişkenin bileşenlerinden olduğunu söyleyebiliriz (Tassey, 1982).

Ar-Ge faaliyetleri yeni teknolojilerin yaratılmasında büyük rol oynamaktadır. Araştırmalar, uygulamalı araştırmayı ve uygulamalı araştırmalar da geliştirmenin temelini oluşturmaktadır. Temel araştırmaların çoğu üniversitelerde başlarken, uygulamalı araştırmalara, özellikli bir ürünün bilimsel olarak geliştirilmesi için ticari güdülerle başlanılmaktadır. Uygulamalı araştırma, ürünler, süreçler veya hizmetlerle ilgili belirli ticari hedefleri olan yeni bilimsel bilgileri keşfetmeye yönelik araştırmaları içerir. Geliştirme, prototiplerin ve süreçlerin tasarımı ve geliştirilmesi de dâhil olmak üzere yararlı materyallerin, cihazların, sistemlerin veya yöntemlerin üretimine yönelik araştırmalardan kazanılan bilgi veya anlayışın sistematik kullanımınıdır (Link ve Siegel, 2003).

#### 4. LİTERATÜR

Beşeri kalkınma kavramı literatürde inceleme alanı bulan kavramlardan biri olmuştur. Çalışmanın bu kısmında son dönemlerde yapılan ilgili literatürün bir kısmı özetlenmeye çalışılmıştır.

Arcelus, Basu ve Srinivasan (2005), çalışmalarında teknolojik başarı ve Beşeri Kalkınma Endekslerinin benzer bilgi geçerliliği ve benzer ülke sıralamaları sergilediği önermesini destekleyerek, bir yerine iki endeksin varlığı ihtiyacı sorgulamışlardır.

Brahme (2007), çalışmalarında teknoloji ilerlemesinin kullanımı ile beşeri kalkınma arasında kesin bir ilişki olup olmadığını değerlendirmeyi amaçlamıştır. Teknolojik başarı ve beşeri kalkınma için bir endeks (bölge bazında) geliştirmişlerdir. Beşeri kalkınma ile teknoloji başarısı arasında pozitif derecede orta düzeyde bir korelasyon olduğu sonucunu bulmuşlardır.

Çetin (2010), çalışmasında Türkiye'deki beşeri kalkınma ve politikalarını AB üyesi ülkeler ile karşılaştırmıştır. Çalışmasının sonucunda sağlık ve eğitim için ayrılan paylarının artırılmasının, gelir düzeyinin yükseltilmesinin beşeri kalkınma üzerinde olumlu etkileri olacağını ifade etmiştir.

Ranis (2011), çalışmasında teknolojiye katkı sağlayan gecikmeli veya gecikmesiz beşeri kalkınmanın, toplam faktör verimliliği ile ölçülen, mevcut büyüme hızında artış getirdiğini tespit etmeyi amaçlamıştır. Beşeri Kalkınma Endeksinin eğitim bileşeninin ekonomik büyümeye özellikle önemli bir katkı sağladığı sonucuna varmıştır. Beşeri kalkınmanın teknoloji ile birlikte ekonomik büyümeye artışına neden olacağını ifade etmiştir.

Matusitz ve Musambira (2013), çalışmalarında cep telefonu aboneliği, internet kullanımı ve telefon hatlarının sayısını beşeri kalkınmayı ölçmek için tahmin etmişlerdir. Çalışmanın sonucunda yüksek güç mesafesi ile iletişim teknolojisi arasında negatif bir ilişki olduğunu, güç mesafesi ile beşeri kalkınma arasında negatif bir ilişki bulmuşlardır.

Ranis ve Zhao (2013), çalışmalarının iki ana amacı vardır: Birincisi, beşeri kalkınmayla birlikte teknolojinin, sonuç olarak görülen beşeri kalkınmada daha fazla artış için ihtiyaç duyulan büyümeyi oluşturmadaki rolüne odaklanmaktır. İkinci amaç, toplam faktör üretkenliği ile ölçülen teknolojinin açıklığı, doğrudan yabancı yatırımın ve çeşitli patent türlerinin rolünü inceleyerek nasıl daha iyi açıklanabileceğini keşfetmektir. Latin Amerika ile Asya arasında bu değişkenler açısından karşıtlık kurmuşlardır.

Doğan ve Tatlı (2014), beşeri kalkınma kapsamında Türkiye'nin dünyadaki yerini araştırmıştır. Çalışmanın sonucunda Türkiye'nin çok yüksek beşeri kalkınma seviyesine erişmeyi amaçlaması gerektiğini belirtmiştir. Eğitim endeksinde, daha yüksek bir değer elde edilebilmesi için eğitime ayrılan bütçenin artırılması, kişi başına düşen gelirin yükseltilmesi ve sağlıklı ve uzun bir yaşam için sağlık politikalarının uygulanması önerilerinde bulunmuşlardır.

Felice ve Vasta (2014), çalışmalarında İtalya ve bölgeleri için sosyal ve ekonomik göstergelerin tahminlerini sunmakta ve tartışmaktadır: yaşam beklentisi, eğitim, satın alma gücü paritesinde kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla (GSYİH) ve Beşeri Kalkınma Endeksi. Çalışmanın sonucunda, Beşeri Kalkınma Endeksindeki



yakınsamanın on dokuzuncu yüzyılın sonlarından 1970'lere kadar gerçekleştiğini, ancak yirminci yüzyılın son on yıllarında aniden durma noktasına geldiğini belirtmişlerdir.

Fırat ve Aydın (2015), Beşeri Kalkınma Endeksinde göre Türkiye'nin eğitim endeksi verilerini OECD üyesi ülkeleri ile karşılaştırmışlardır. Çalışmalarında eğitim endeksi OECD ülkeleri içerisinde Türkiye'nin pozisyonunu açıklamışlardır. Çalışmanın sonucunda Türkiye'de beşeri kalkınma düzeyinin yeterli seviyede olmadığını belirtmişlerdir. Ayrıca Türkiye'nin eğitim endeksi göstergeleri kapsamında OECD ülkelerine göre daha düşük verilere sahip olduğunu belirlemişlerdir.

Hou, Walsh ve Zang (2019), çalışmalarında Beşeri Kalkınma Endeksinin dinamiklerini araştırmışlardır. Beşeri Kalkınma Endeksi'nin doğasını eleştirdikleri makalelerinde, beşeri kalkınmanın maddi refah, sağlık ve eğitim alanlarında saf akışını yakalamak açısından Beşeri Kalkınma Endeksinin yapılandırmanın farklı bir yolunu önermektedir.

Tıraş (2019), Türkiye için beşeri kalkınma göstergelerini araştırmıştır. Çalışmasında Türkiye'nin Beşeri Kalkınma Endeksi ve alt göstergelerinin yıllar itibarıyla gösterdiği değişim incelemiştir. Çalışmanın sonucunda Türkiye'nin çok yüksek beşeri kalkınma seviyesinde olabilmesi için sağlık ve eğitime yatırım yapması ve gelirin artırılmasına ihtiyaç olduğunu ifade etmiştir.

Zanbak ve Özgür (2019), Avrupa Birliği'ne üye ve aday ülkelerin Beşeri Kalkınma Endeksi bağlamında karşılaştırmalı analizini yapmıştır. 1990-2017 dönemini referans aldıkları çalışmanın sonucunda, Avrupa Birliği'nin kurucu ülkelerinin beşeri kalkınma açısından önde olduğunu ifade etmişlerdir. Danimarka, Finlandiya, İngiltere, İrlanda ve İsveç 'in bu gelişmeyi yakalayabildiğini belirtmişlerdir. Beşeri kalkınma göstergesi aday ülkeler açısından Makedonya'nın tüm ülkeler açısından son sırada olduğunu belirtmişlerdir. Türkiye'nin aday ülkeler arasında en hızlı değişim gösteren ülke olduğunu belirlemişlerdir.

Dikme ve Büyükerkan (2020), çalışmasında Beşeri Kalkınma Endeksinin değerlendirdikten sonra Türkiye için değerlendirmelerde bulunmuşlardır. Kişi başına düşen gelirin yükselmesi, eğitim seviyesinin artması ve yaşam süresinin yükselmesinin bir ülkenin Beşeri Kalkınma Endeksinin yüksek olduğu sonucunu belirlemişlerdir.

Zor (2020), çalışmasında Türkiye'de Beşeri Kalkınma Endeksi ve alt endeksleri bağlamında değerlendirmelerde bulunmuştur. Türkiye'nin beşeri kalkınma performansı açısından hızlı değişim gösterdiğini ifade etmiştir. Ayrıca ülkeler arasındaki beşeri kalkınma farklılığına dikkat çekmiştir. Ülkeler arasındaki beşeri kalkınma farklılığının nedenini iklim değişikliğine ve teknolojik gelişime bağlamıştır.

## **5. TÜRKİYE'DE TEKNOLOJİNİN BEŞERİ KALKINMAYA ETKİSİ**

Teknolojik araçlar insan zekâsını ve yeteneklerini geliştirmek için kullanılabilir. Eğitim alanındaki teknolojiler ve Ar-Ge teknolojisi İnsanların problem çözme yeteneklerini ve yargılarını geliştirmelerine yardımcı olmak için kullanılır. Bilgi, yargı, anlayış ve deneyim sağlamak açısından bu alandaki gelişmeler ve araçların yaygınlığı önem taşımaktadır. Teknoloji son yıllarda çok gelişirken, gelişmiş ve gelişen ülkeler arasındaki en önemli fark teknoloji seviyelerinin ve yapılan Ar-Ge harcamalarının olduğu söylenebilir. (Jin,2010)

Türkiye'de üniversitelerin, kamu ve özel sektörün Ar-Ge harcamaları için ayırdıkları pay yıllar itibarı ile artış göstermektedir. Aşağıda yer alan tablo 8, incelendiğinde Türkiye'de 2019 yılı toplam Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki payı %1,06 olurken şirketlerin ve yükseköğretim payının genel Ar-Ge harcamalarının önemli bir kısmını oluşturduğu gözlemlenmektedir. Toplam Ar-Ge harcaması içinde personel harcamaları yaklaşık olarak toplam Ar-Ge harcamalarının yarısını oluşturmaktadır. Ar-Ge harcamasının, GSYH içindeki oranı 2018 yılında %1,03 iken, 2019 yılında %1,06'ya yükseldiği gözlenmektedir. 2019 yılı Ar-Ge harcamalarında özel sektör %64,2 ile en büyük paya sahipken, bunu %29,2 ile yükseköğretim takip etmiş, kamu kesiminin payı %6,6 olarak gerçekleşmiştir. Ar-Ge harcamaları içerisinde personel harcamaları %51,6 ile en büyük harcama kalemini oluşturmaktadır (TÜİK, 2020).

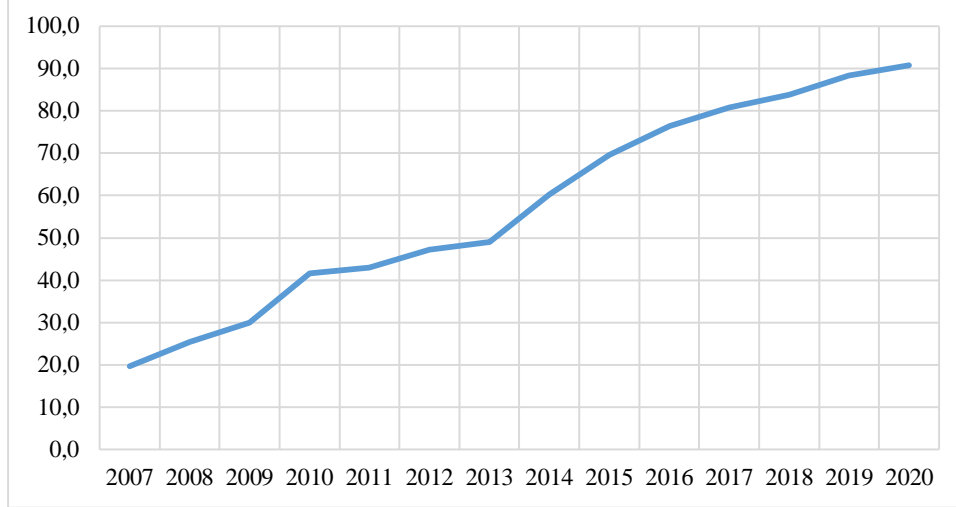
**Tablo 8. Türkiye’de Ar-Ge Faaliyetlerinin Dağılımı 2018-2019**

		<b>2018</b>	<b>2019</b>
Gayrisafi yurtiçi Ar-Ge harcaması / GSYHP (%)		1,02	1,06
Toplam Ar-Ge harcaması (TL)		38.533.672.884	45.953.691.096
	Ar-Ge personel harcaması	18.905.226.170	23.692.709.953
	Ar-Ge yatırım harcaması	4.413.201.785	3.989.570.931
Mali ve mali olmayan şirketler (TL)		23.289.367.294	29.500.710.718
	Ar-Ge personel harcaması	11.430.880.416	14.722.008.183
	Ar-Ge yatırım harcaması	2.029.219.931	2.157.310.221
Genel devlet		3.559.213.870	3.044.485.454
	Ar-Ge personel harcaması	1.410.791.363	1.460.554.037
	Ar-Ge yatırım harcaması	575.927.507	536.719.730
Yükseköğretim		11.685.091.720	13.408.494.924
	Ar-Ge personel harcaması	6.063.554.391	7.510.147.733
	Ar-Ge yatırım harcaması	1.808.054.347	1.295.540.980

**Kaynak:** TÜİK, 2020

Araştırma – Geliştirme harcamalarından teknolojik yeniliklere geçiş uzun yıllar almakla beraber, uzun vadede teknolojik değişimin topluma sağladığı faydaların ve getiriler göz önüne alınmalıdır. Bir firmanın Ar-Ge yatırımlarından elde ettiği özel getiri oranı, örneğin, bir firmanın muhasebe karına veya hisse fiyatına gömülü iken, toplumun Ar-Ge yatırımlarından elde edilen sosyal getiri oranı uzun vadede kazanılan teknolojik yenilikler le ortaya çıkabilir. Geliştirme harcamaları, sanayileşmiş ülkelerdeki en büyük Ar-Ge harcaması kategorisidir ve temel araştırma en azıdır. Tahsis yüzdeleri ülkeye göre değişmekle birlikte, genel olarak yaklaşık yarısı veya daha fazlası geliştirme harcamasıdır ve geri kalanının çoğu uygulamalı araştırmaya gitmektedir (Link ve Siegel, 2003).

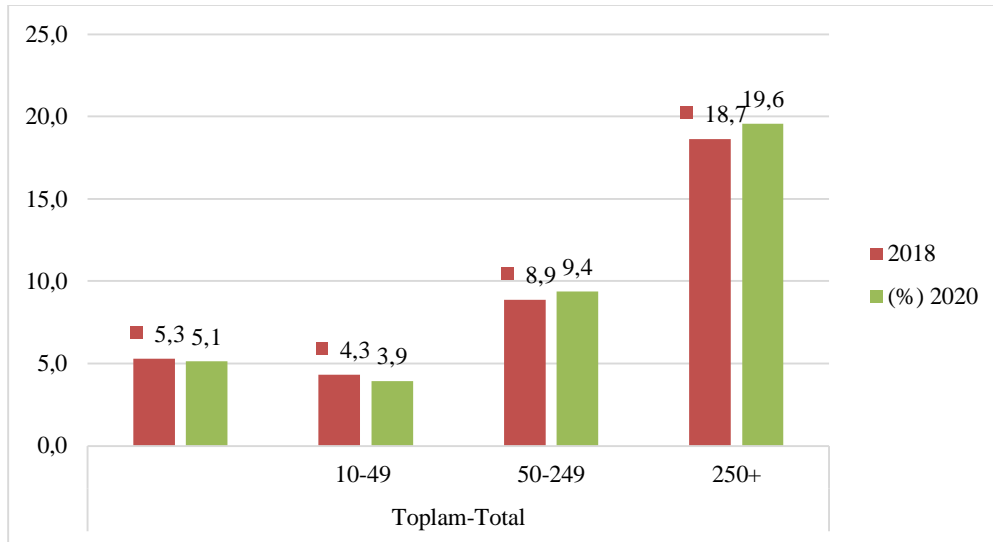
Telekomünikasyon sektöründeki Ar-Ge yatırımları, işlem maliyetlerini düşürerek ekonomik büyümeye katkı sağlar. Örneğin geniş bant penetrasyon oranının artması, e-ticaretin yaygınlaşmasını Kobilerin gerek yerel gerek küresel pazarlarda, daha fazla satış yapmasını sağlayarak, ticaret hacmini artırır. Diğer taraftan, Ar-Ge’den gelen üretim teknolojilerinde somutlaşan teknolojik değişimin kalifiye işçilere ödenen ücretlerdeki değişimle pozitif olarak ilişkili olduğu literatürde gösterilmektedir Teknolojik değişim göstergeleri ile yüksek eğitilmiş işçi talebindeki değişim arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır (Berman vd, 1994). Kısaca Telekom altyapısındaki gelişmeler ve bu alanda yapılan Ar-Ge harcamaları, imalat sanayi, tarım eğitim sağlık gibi hizmetler sektöründe de olumlu iyileşmeler sağlar, kalifiye işgücüne talebi artırarak beşeri kalkınmaya pozitif katkı yapar. Türkiye’de son yıllarda iletişim teknolojilerinin kullanımı yönünde büyük gelişmelere sağlanmıştır. Aşağıda şekil 4’de görüleceği gibi 2007-2008 yılları arasında %20 olan hanelerde internet erişimi 2020 yılında %90 seviyelerine kadar ulaşmıştır.



Şekil 4. Türkiye’de Hanelerde İnternet Erişimi

Kaynak: TÜİK, 2020a

İşletmelerin bilişim teknoloji kullanım verilerinin yer aldığı tablo göre Türkiye’de 250 ve üzeri çalışanı olan büyük işletmelerin %19,6’sının robot teknolojisi kullandığı görülmektedir. 2018 yılında %18,7 olan bu oran 2020 yılında %19,6 ‘ya yükselmiştir (TÜİK, 2020b). Robotların kullanım alanının arttığı sağlık, imalat sanayi, lojistik ve tarım sektöründe daha fazla insan- robot etkileşimi ve işgücünün bu alanda eğitimi ön plana çıkmaktadır.



Şekil 5. Robot Teknolojisi Kullanan Girişimlerin Oranı, 2018, 2020

Kaynak: TÜİK,2020b

Japonya tarafından 2016 yılında ortaya atılan ve Toplum 5.0 olarak adlandırılan, insan ile yeni teknolojilerin, robotların uyumunu ve akıllı toplumu temsil eden bu süreçte teknolojinin beşeri kalkınma üzerindeki olumlu etkisi pek çok farklı alanda hissedilmektedir. Üç boyutlu yazıcılar, nesnelerin interneti, yapay zekâ, artırılmış gerçeklik ve sanal gerçeklik uygulamalarının gündelik hayatta insana fayda sağladığı ve pek çok alanda topluma yardımcı bu teknolojiler toplum 5.0’in en önemli bileşenleridir (Salgues, 2018). Yeni dönemde



nesnelerin ve insanların internete bağlı olmasını gerektiren yeni teknolojiler ve e-ticaret, e-ihracat gibi alanlar firmaların rekabet gücünü artırmaktadır. İşletmelerde bilişim teknolojilerinin kullanımı karanlık fabrikalar, büyük veri analizi, yapay zekâ, nesnelerin interneti ve benzeri teknolojilerin alt yapılarını oluşturmak açısından oldukça önemlidir.

**Tablo 9.** Girişimlerde Bilişim Teknolojileri Kullanımı

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bilgisayar Kullanımı	93,5	92	94,4	95,2	95,9	97,2	97	96,7
İnternet Erişimi	92,5	90,8	89,9	92,5	93,7	95,9	95,3	94,9
Web Sitesi Sahipliği	58	53,8	56,6	65,5	66	72,9	66,1	66,6

**Kaynak:** TÜİK, 2020b

Tablo 9’da yer alan bilişim teknolojilerine ait göstergeler 2012-2019 yılları arasında internet erişimi, bilgisayar kullanımı ve web sitesi sahipliği açısından ılımlı bir iyileşme olduğunu göstermektedir. Ancak web sitesi sahipliği açısından bakıldığında işletmelerini dijital ortama taşımayan %33 gibi bir kesim yer almaktadır. Ekonomilerde giderek artan e-ticaret ve e-ihracata dayalı satışlar düşünüldüğünde işletmelerin bu alanlarda daha fazla yatırım yapmaları, e-pazar yerlerine erişimleri için kamu tarafından gerekli altyapı ve yatırım teşvikinin sağlanması gerekmektedir.

Önümüzdeki 10 yılda teknolojinin sanayiye olan etkisi yapay zekâ, büyük veri, artırılmış gerçeklik, üç boyutlu yazıcılar, bulut teknoloji kullanımının daha da yaygınlaşması ile çok daha hızlı bir şekilde artacaktır. Diğer taraftan teknolojiyi üreten ve tüketen toplumlar arasında gelişmişlik farkı giderek artacaktır. Yeni teknolojilere adapte olan iş yapış şekillerinde ve eğitimde dijital dönüşümü sağlayan ülkeler, yüksek katma değerli üretim ve artan refah seviyesi ile dijital dönüşümü sağlayamayan ülkelere kalkanma göstergeleri açısından daha iyi konumda olacaklardır. Artan mobil teknolojiler ile internet altyapısı sağlam ve hızlı olan ülkeler dijital dönüşümü sanayi, tarım ve hizmetler sektöründen daha hızlı yaşayabilirler (WEF, 2018).

## 6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Beşeri kalkınma, gelişmenin hem sosyal hem ekonomik hem de kurumsal süreçlerin bir bileşimi yoluyla, toplumun hem fiziksel hem de zihinsel gelişimi yakaladığı bir süreç olarak tanımlanabilir. Teknoloji bu sürecin tamamlanmasında önemli bir role sahiptir. Yeni teknolojilerinin yayılmasının sosyal adaletsizlik, eğitimsizlik ve gelir dağılımındaki eşitsizlik gibi sorunlar üzerinde çözümleyici etkisi beklenmektedir.

Bilim, teknoloji ve bilgi temelli ekonomi politikaları, beşeri kalkınmanın yapı taşlarındandır. Yeni teknolojilere adapte olan iş yapış şekillerinde ve eğitimde dijital dönüşümü sağlayan ülkeler yüksek katma değerli üretim ve artan refah seviyesi ile dijital dönüşümü sağlayamayan ülkelere kalkanma göstergeleri açısından daha iyi konumda olacaklardır. Bilim, teknoloji ve yenilik temelli global stratejiler ile politikalar izleyen ülkeler sürdürülebilir rekabet gücü kazanarak, sürdürülebilir beşeri kalkınmayı gerçekleştirebilirler.

Diğer taraftan, 2019 Aralık ayında dünyada görülmeye başlanan Koronavirüsün, eğitimde yarattığı eşitsizliklerde beşeri kalkınmada incelenmesi gereken diğer bir husustur. Eğitimin çevrimiçi olarak yürütüldüğü ve dijital ortamda tablet, TV ya da bilgisayar üzerinden yapıldığı düşünüldüğünde; teknolojiye erişimi kısıtlı mevsimlik işçi olarak çalışanların çocukları, mülteci kamplarında yaşayanlar ve kırsalda yaşayan çocuklar ekonomik açıdan daha iyi imkânlarla sahip olan öğrencilere kıyasla eğitimde geri kalmışlardır. Kısacası yaşanan pandemi gerek işletmeler gerek bireyler arasında dijital eşitsizlikler yaratarak, sosyal kalkınmayı olumsuz yönde etkilemiştir. Bu dijital eşitsizliğin kaldırılması topluma eşit şekilde teknolojinin yayılması için devletler bu alanda yatırımlara daha fazla kaynak aktararak, sürdürülebilir beşeri kalkınmayı destekleyebilir.



**KAYNAKÇA**

ARCELUS, Francisco; Sharma BASU & Srinivasan GOPALAN (2005). "Assessing the information content of the technology achievement index in the presence of the human development index", **Economics Bulletin**, Cilt: 15, Sayı: 4: 1-5.

BAŞAR, Selim; Murat EREN & Miraç EREN (2015). "An Investigation of Country Efficiencies as to Human Development Index Variables" in Proceedings of International Conference of Eurasian Economies 2015: 846-854, Kazan, RUSSIA [Erişim adresi: <https://www.avekon.org/papers/1244.pdf>, Erişim adresi: 13.11.2020].

BRAHME, Ravindra (2007). **Technological transformation and human development in Chhattisgarh**. In: International Economic Conference on Trade and Industry (IECTI) 2007, 3 - 5 December 2007, Bayview Hotel Georgetown, Penang [Erişim Adresi: <http://repo.uum.edu.my/2524/>, Erişim Tarihi: 14.11.2020].

CHEN, Hangwei; Ziyong LI; Chengbo LIU & Changshi LAO (2019). "3D printing of ceramics: A review", **Journal of the European Ceramic Society**, Volume 39, Issue 4: 661-687.

ÇETİN, Murat (2010). "Türkiye'de Beşeri Kalkınma: Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme", **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt: 19, Sayı: 2: 59-73.

DEMİR, Sırma (2006). **Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı İnsani Gelişme Endeksi ve Türkiye Açısından Değerlendirme**, Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı, Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü.

DİKME, Hüseyin & Erkan BÜYÜKERKAN (2020). "İnsani Gelişme Endeksine Genel Bir Bakış Ve Türkiye Değerlendirmesi", **Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi**, Cilt: 13, Sayı: 73: 1170-1178.

DOĞAN, E. Muhsin & Halim TATLI (2014). "İnsani Gelişme Ve İnsani Yoksulluk Bağlamında Türkiye'nin Dünyadaki Yeri", **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt: 28, Sayı: 1: 99-124.

ERDEM, Ekrem & Bekir ÇELİK (2019). "İnsani Gelişme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Bazı Afrika Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama", **Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt: 9, Sayı: 1: 13-36.

FELİCE, Emanuele & Michelangelo VASTA (2014). "Passive modernization? The new human development index and its components in Italy's regions (1871-2007)", **European Review of Economic History**, Volume 19, Issue 1: 44-66, <https://doi.org/10.1093/ereh/heu018>.

FIRAT, Emine; Emre ÜRÜN & Aytaç AYDIN (2015). "The Relationship of Development and Education: An Evaluation of Turkey's Education Level by Human Development Index" in Proceedings of International Conference of Eurasian Economies 2015: 876-883, Kazan, RUSSIA [<https://www.avekon.org/papers/1411.pdf>, Erişim adresi: 13.11.2020].

FIRAT, Emine & Aytaç AYDIN (2015). "İnsani Kalkınma Endeksine Göre Türkiye'nin Eğitim Endeks Göstergelerinin OECD Ülkeleri ile Karşılaştırılması", Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Yıl: 15, Sayı: 29: 62-87.

FUKUDA-PARR, Sakiko (2003). "The Human Development Paradigm: Operationalizing Sen's Ideas On Capabilities", **Feminist Economics**, Vol. 9, No. 2: 301-317.

GÜNŞOY, Güler (2005). "İnsani Gelişme Kavramı Ve Sağlıklı Yaşam Hakkı", **ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi**, Cilt 1, Sayı 2: 35-52.

GÜRSES, Didem (2009). "İnsani Gelişme' ve Türkiye", **Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt 12, Sayı 21: 339-350.

HAN, Ergül & Ayten Ayşe KAYA (2008). **Kalkınma Ekonomisi Teori ve Politika (Düzeltilmiş ve Gözden Geçirilmiş 6. Baskı)**. Ankara: Nobel Yayıncılık.

HOU, Jack; Patrick Paul WALSH & Jing ZHANG (2015). The dynamics of Human Development Index, **The Social Science Journal**, Cilt: 52, Sayı: 3: 331-347, DOI: 10.1016/j.soscij.2014.07.003

JIN, Zhouying (2010). **Global Technological Change: From Hard Technology to Soft Technology**, Intellect, Uk, 2. basım

KAYNAK, Muhteşem (2011). **Kalkınma İktisadı (Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş 4. Baskı)**. Ankara:



LINK, Albert N. & Donald SIEGEL (2003). *Technological Change and Economic Performance*, Routledge, Taylor & Francis Group.

MATUSİTZ, Jonathan & George MUSAMBIRA (2013). “Power Distance, Uncertainty Avoidance, and Technology: Analyzing Hofstede's Dimensions and Human Development Indicators”, **Journal of Technology in Human Services**, Cilt:31, Sayı: 1: 42-60, DOI: 10.1080/15228835.2012.738561

OECD, Inovasyon ve Teknoloji Verileri, [Erişim Adresi:https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm, Erişim Tarihi: 15.06.2020]

PATEL, Fay; Giselle RAMPERSAD; Prahalad SOOKNANAN - vd. (2012). **Information Technology, Development, and Social Change**, New York: Routledge.

RANIS, Gustav (2011). “Technology and Human Development”, **Center Discussion Paper, No. 1004**, Yale University, Economic Growth Center, New Haven, CT

RANIS, Gustav & Xiaoxue ZHAO (2013). “Technology and Human Development”, **Journal of Human Development and Capabilities**, 14:4, 467-482, DOI: 10.1080/19452829.2013.805318

SALGUES, Bruno (2018) **Society 5.0: Industry of the Future, Technologies, Methods and Tools**, John Wiley & Sons, Incorporated, 1. Basım, Londra

SOLOW, Robert M. (1956). “A Contribution to the Theory of Economic Growth”, **The Quarterly Journal of Economics**, 70(1): 65-94.

SRINIVASAN, T. N. (1999). “İnsani Gelişme Yeni Bir Paradigma mı, Yoksa Tekerleğin Yeniden İcadı mı?”, (Çev.: Şenay Sezgin Nartgün). **Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi**, XXXII: 309-312.

TASSEY, G. (1982) “Infratechnologies and the Role of Government,” **Technological Forecasting and Social Change**, 21: 163– 80.

TIRAŞ, Hacı Hayrettin (2019). “Türkiye İçin İnsani Gelişmişlik Göstergeleri”, **BEYDER**, Cilt: 14, Sayı: 1: 15-31.

TODARO, Michael P. & Stephen C. SMITH (2015). *Economic Development (12<sup>th</sup> Edition)*. London: Pearson.

TÜİK (2020) Araştırma Geliştirme Faaliyetleri İstatistikleri, [Erişim adresi: https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Bilim,-Teknoloji-ve-Bilgi-Toplumu-102, Erişim Tarihi: 16.11.2020]

TÜİK (2020a). Hanehalkı Bilişim Teknolojileri (BT) Kullanım Araştırması, [Erişim Adresi: https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-(BT)-Kullanim-Arastirmasi-2020-33679, Erişim: 12.11.2020].

TÜİK (2020b). Girişimlerde Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması, [Erişim adresi: https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Girisimlerde-Bilisim-Teknolojileri-Kullanim-Arastirmasi-2020-33677, Erişim Tarihi:12.11.2020]

UNDP (1990). *Human Development Report*, New York: Oxford University Press.

UNDP (2015). *Human Development Report*, [Erişim Adresi: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015\_human\_development\_report.pdf, Erişim Tarihi: 15.10.2019].

UNDP (2018b). *Human Development Report*, [Erişim Adresi: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018\_human\_development\_statistical\_update.pdf, Erişim Tarihi: 15.10.2019].

UNDP (2018a). *Technical notes Calculating the human development indices—graphical presentation*, [Erişim Adresi: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2018\_technical\_notes.pdf, Erişim Tarihi: 14.10.2019].

UNDP (2019a). 21. yüzyılda insani gelişmedeki eşitsizlikler 2019 İnsani Gelişme Raporu’ndaki Ülkelerle İlgili Açıklama Notu, [Erişim Adresi: www.undp.org › content › dam › turkey › hdr2019, Erişim Tarihi: 15.06.2020].

UNDP (2019b). *Human Development Report: Beyond Income, Beyond Averages, Beyond Today: Inequalities in Human Development in The 21st Century*, [Erişim Adresi: https://www.tr.undp.org/content/turkey/



[tr/home/library/human\\_development/hdr2019.html](tr/home/library/human_development/hdr2019.html), Erişim Tarihi: 15.06.2020].

UNDP(a). [ Erişim Adresi: <https://www.tr.undp.org/content/turkey/tr/home/presscenter/pressreleases/2019/12/HDR-post-release-pr.html#:~:text=Ankara%2C%209%20Aral%C4%B1k%202019%20%2D%20T%C3%BCrkiye,insani%20geli%C5%9Fme%22%20kategorisinde%20yer%20ald%C4%B1>, Erişim Tarihi: 15.06.2020].

UNDP (b). [Erişim Adresi: <https://www.tr.undp.org/content/turkey/tr/home/presscenter/pressreleases/2020/05/insani-gelisme-gerileme-esiginde.html>, Erişim Tarihi: 15.06.2020]

UNDP (2020a). **Management response to the evaluation of UNDP development cooperation in middle-income countries**, DP/2020/22, [Erişim adresi: <https://www.undp.org/content/dam/undp/library/corporate/Executive%20Board/2020/Second-regular-session/dp2020-22.docx>, Erişim Tarihi: 13.11.2020].

UNDP (2020b). 2020 Human Development Perspectives Covid-19 and Human Development: Assessing the Crisis, Envisioning the Recovery, [Erişim Adresi: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/covid-19\\_and\\_human\\_development\\_0.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/covid-19_and_human_development_0.pdf), Erişim Tarihi: 15.06.2020].

UNIDO (2015). “Technological Change in Developing Countries: Trade-Offs Between Economic, Social, And Environmental Sustainability”, **Inclusive and Sustainable Industrial Development Working Paper Series WP 21 | 2015**, Vienna.

UYGUR, Sevil & Fetih YILDIRIM (2011). “Cinsiyete Bağlı İnsani Gelişme Endeks Yaklaşımları: Türkiye Örneği”, **TİSK Akademi**, 2011/1: 30-59. [Erişim Adresi: <http://oncekadin.gov.tr/>, Erişim Tarihi: 23.10.2019].

ZANBAK, Mehmet & Reyhan Özeş ÖZGÜR (2019). “İnsani Gelişme Endeksi Bağlamında Avrupa Birliği’ne Üye ve Aday Ülkelerin Karşılaştırmalı Analizi”, **Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi**, Cilt: 17, Sayı: 2: 175-192.

ZOR, Ayşegül (2020). “İnsani Gelişme Endeksi ve Türkiye”, **IBAD Sosyal Bilimler Dergisi**, Sayı: 7: 38-52.



**HEDONİK TÜKETİM DAVRANIŞININ MARKA BAĞLILIĞINA ETKİSİ: TANINMIŞ BİR HAZIR GİYİM MARKASI TÜKETİCİLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA**

Mahmut TEKİN<sup>1</sup>

Derya ÖZTÜRK<sup>2</sup>

Ceren YEŞİLTUNA<sup>3</sup>

**ÖZET**

Hedonik tüketim, tüketicilerin alışveriş alışkanlıklarını aldıkları hazzla göre göre yaptıklarını ifade eden bir kavramdır. Bir tüketicinin bir marka ile arasında bağ kurabilmesi sonucunda o markayı satın alırken yaşadığı; haz, keyif ve mutluluk gibi duyuşsal hisleri hedonik tüketime sebep olmaktadır. Bu çalışmada, üniversite öğrencilerinin hedonik tüketim davranışlarının marka bağlılığı üzerindeki etkisi tanınmış bir hazır giyim markası tüketicileri üzerinde incelenmiştir. Bu amaçla Türkiye'deki üniversitelerde öğrenim görmekte olan tanınmış bir hazır giyim markası kullanıcıları araştırmanın ana kütlesi olarak belirlenmiştir. Çalışma 421 üniversite öğrencisine çevrimiçi platformlar üzerinden anket uygulanarak yapılmıştır. Anket verileri kolayda örnekleme yöntemine göre toplanmıştır. Araştırma verileri; güvenilirlik analizi, normallik testi, faktör analizi, korelasyon ve basit regresyon analizi ile test edilmiştir. Yapılan regresyon analizi sonucuna göre hedonik tüketim davranışının marka bağlılığı üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu görülmüştür. Araştırma sonuçlarına göre, Türkiye'de öğrenim görmekte olan üniversite öğrencilerinin hazır giyim sektöründeki hedonik tüketim davranışlarının marka bağlılıklarına göre daha düşük düzeylerde gerçekleştiği söylenebilir. Çalışmada elde edilen bulgulara göre genel bir değerlendirme yapılarak öneriler sunulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Hedonizm, Hedonik Tüketim, Marka Bağlılığı, Tüketici Davranışı.

**Jel Kodları:** M10, M11, M31.

**THE EFFECT OF HEDONIC CONSUMPTION BEHAVIOR ON BRAND LOYALTY: AN APPLICATION ON CONSUMERS OF A WELL-KNOWN READY-TO-WEAR BRAND**

**ABSTRACT**

Hedonic consumption is a concept suggesting that consumers develop shopping habits depending on the pleasure they receive. As a consequence of a consumer's ability to bond with a brand, sensory feelings, such as pleasure, joy, and happiness which he/she experiences when purchasing that brand, cause hedonic consumption. This study investigated the effect of university students' hedonic consumption behaviors on their brand loyalty with a focus on the consumers of a well-known ready-to-wear brand. To that end, a well-known ready-to-wear brand's consumers studying at universities in Turkey were chosen as the main body of the study. The study was conducted by applying a survey on online platforms to 421 university students. The survey data were collected using convenience sampling. The data were analyzed using reliability analysis, normality test, factor analysis, correlation, and simple regression analysis. According to the regression analysis result, hedonic consumption behavior had a significant effect on brand loyalty. According to the application results, it can be stated that university students in Turkey exhibit lower levels of hedonic consumption behaviors than brand loyalty in the ready-to-wear sector. Based on the results, the study made a general evaluation and proposed recommendations.

**Keywords:** Hedonism, Hedonic Consumption, Brand Loyalty, Consumer Behavior.

**Jel Codes:** M10, M11, M31.

<sup>1</sup> Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, mahtekin@selcuk.edu.tr

<sup>2</sup> Doç. Dr., Ordu Üniversitesi, Ünye İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, deryaozturk@odu.edu.tr

<sup>3</sup> Yüksek Lisans Öğrencisi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, ceren.yesiltuna@hotmail.com

**1. GİRİŞ**

Hedonizm (hazcılık) kavramı tarihte ilk olarak felsefe alanında ortaya çıkarak kullanılmıştır. Birçok ünlü filozof hedonizmin bireylerdeki hazzı vurguladığını ve bireylere mutlak mutluluk sağlayacağını belirtmişlerdir. Hızla gelişerek değişen bir dünyada tüketicilerin sosyal, kültürel ve ekonomik özgürlüklerinin artmasıyla birlikte alışverişte haz ve keyfin tüketim alışkanlıklarını etkilemesi “hedonik tüketim” kavramını ortaya çıkarmıştır. Günümüz tüketicilerinin geleneksel tüketim alışkanlıkları yerine modern tüketim alışkanlıklarına yöneldiği görülmektedir. Eskiden tüketiciler yalnızca gerekli ve temel ihtiyaçları karşılamak için alışveriş yapıyorlardı. Günümüzdeki tüketiciler haz duyarak kendilerini mutlu etmek üzere alışveriş yapmaktadırlar. Bu bağlamda hedonik tüketimin tüketicilerin alışverişlerinde tüketim alışkanlıklarına göre önemli birtakım değişikliklere sebep olduğunu görülmektedir. Bunun farkında olan birçok marka yöneticisi, tüketicileri hedonik tüketime yönlendirmektedirler. Buna göre duyuşal hislere kapılan tüketiciler haz alacakları ürünlerle ilgilenerek hedonik tüketim eğilimi sergilemişlerdir. Markaların bu yöndeki çabalarıyla birlikte tüketicilerin hedonik alışveriş davranışlarındaki hızlı yükseliş literatürde hedonik tüketim kavramı üzerine yapılan araştırmalara ilgiyi de da arttırmıştır. .

Tüketiciler mal veya hizmetlerin alışverişinde daha çok kaliteli olarak ilgilerini çeken ve sevdiği bir marka ile aralarında bağ kurabilmektedirler. Tüketiciler ile markalar arasında kurulan bu bağ ise literatürde marka bağlılığı olarak ifade edilmektedir. Marka bağlılığındaki keyif ve hazzın artmasıyla birlikte sağlanan mutluluk zamanla marka aşkına kadar gidebilmektedir.

Bu çalışmada da alışverişlerde hedonik tüketim davranışıyla marka bağlılığı ilişkisi incelenmiştir. Çalışmanın amacı, tüketicilerin alışverişlerde hedonik tüketim davranışıyla marka bağlılığı ilişkisini ele almaktır. Bu amaçla hedonik tüketim davranışıyla marka bağlılığı ilişkisi üniversite öğrencilerinin alışverişlerde davranışlarıyla incelemektir. Çalışma toplamda 5 ayrı bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde ve ikinci bölümünde hedonik tüketim ve marka bağlılığı kavramı literatürüne yer verilmiştir. Üçüncü bölümünde araştırmanın yöntemine değinilmiş, dördüncü bölümünde ise araştırma sonucunda elde edilen verilere dair bulgular incelenmiştir. Son bölüm olan beşinci bölümde ise çalışmaya dair genel sonuçlar vurgulanarak gelecek çalışmalar için önerilerde bulunulmuştur.

**2. TEORİK ÇERÇEVE****2.1. Hedonik Tüketim Davranışı**

Hedonizm tarihte ilk kez felsefi açıdan ele alınmış ve haz almanın insan hayatının önemli bir parçası olduğunu ve hazzın insanlarda mutluluk yarattığını ileri süren bir kavram olarak kullanılmıştır. Bireylerin anlık istek ve ihtiyaçlarının ortaya çıkmasında hazzın büyük önemini olduğunu vurgulayan Hedonizm, zaman içerisinde felsefe dışında başka alanlarda incelenmeye başlanmıştır. Küreselleşmenin bireylere sağladığı rahat yaşama olanakları sayesinde, bireyler zaman içerisinde temel ihtiyaçlarının yanı sıra keyfi ihtiyaçları içinde harcamalar yapmaktadır. Bu durum tüketim alışkanlıklarında birtakım değişiklikler yaratmıştır. Bu bağlamda hedonizm kavramının tüketim alışkanlıklarıyla ilişkilendirilmesi hedonik tüketim kavramının doğuşuna sebep olmuştur.

Hedonik tüketim kavramı ilk kez Hirschman ve Holbrook tarafından incelenmiştir. Hirschman ve Holbrook (1982)'a göre hedonik tüketim; tüketicilerin duyuşal yönlerini, haza dair eğilimlerini ve duyuşal bağlamda ürün kullanımlarını ifade etmektedir. Diğer bir tanımlama ile hedonik tüketim; tüketicilerin mal veya hizmetlere yönelik, duyuşal deneyimlerinin ve hayal dünyalarının bir çeşit yansıması (Ünal ve Ceylan, 2008: 267) ve yüksek arzuya bağlı istekleridir (Onurlubaş, 2015:685). Hedonik tüketimde tüketicileri, haz alma amacıyla tüketim eğiliminde bulunan, bireysel tatminini sağlamaya çalışan ve başka kimseye aldırmanın hedonistler olarak tanımlamak mümkündür (Güven, 2009: 67). Ayrıca hedonik tüketim, alışverişini bir deneyim süreci olarak görmekte ve sonucunda haz duyuşuna odaklanmaktadır (Köroğlu ve Yıldız, 2019: 353).

Tüketiciler hedonik tüketim eğilimiyle alışveriş yapmayı bir macera gibi görerek faydacı alışveriş güdülerini de bir görev tamamlama duyuşu olarak hissetmektedirler (Akturan, 2010: 110). Bundan dolayı alışveriş merkezlerinde bulunan markaların tüketicilerin hedonik güdülerini harekete geçirmek için çaba göstermektedirler. Bu bağlamda alışveriş ortamlarında ve reklamlarda ve aynı zamanda; tasarım, renk, ses gibi duyuşal unsurları harekete geçiren araçları kullanmaktadırlar (Kükreler, 2011: 80). Tüketicilerin hedonik güdülerini ön plana çıkarmak bir markanın mal veya hizmetlerini sunabilmesi pazarlama da önemli bir



konudur. Tüketicilerin alışverişlerinde yalnızca faydacı güdeleri ile birlikte hedonik güdeleri ile de hareket ederek alışveriş yapmaktan hoşlanmaktadırlar (Doğrul, 2012: 325).

Tüketici davranışlarında hedonik tüketimin mal ve hizmet kullanım deneyimleri ile duygusal, keyfi ve duygusal gibi hislerin uyuşması önemlidir (Özgüven, 2013: 170). Tüketicilerin duyuları ve duyguları ile hareket ettikleri takdirde ihtiyaçları olmayan ürünleri de satın alma eğilimi gösterdikleri bilinmektedir. Bu bağlamda tüketicilerin faydacı tüketim yerine hedonik tüketimi seçmelerinin daha kolay hale geldiğini söylemekte mümkündür (Kim ve Kim, 2014: 388).

Hedonik ve faydacı güdelerin, tüketicilerin tüm deneyimleri boyunca ürün etkileşimi ile ortaya çıkan duygusal algıyı, hoşluğu ve duyguları etkileyip etkilemeyeceği halen araştırılmaktadır (Labbe vd., 2015: 56). Hedonik tüketimin faydacı güdülere ağır basarak tüketicilerin; zevkler, duyular ve duygusal hayalleriyle oluşan haz ve ürün kullanımı arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır (Sarıtaş ve Haşiloğlu, 2015: 54). Tüketicilerin faydacı tüketim eğilimleriyle yapılan alışverişin, sadece temel ihtiyaçları karşılayabilmek adına gerçekleştiği belirtilirken, hedonik tüketim eğilimiyle yapılan alışverişin ise duyguları karşılamak adına gerçekleştiği görülmektedir (Karaduman, 2016: 12). Günümüzdeki tüketicilerin faydacı tüketim eğiliminde bulunmaktan çok, bireysellik ve semboller ile alakalı olan hedonik tüketim eğiliminde bulunmalarının, duygulara tepki olarak tekrar eden satın alma davranışına neden olabilmektedir (Eroğlu, 2016: 259). Bu bağlamda tüketicilerin bazen faydacı tüketim ile hedonik tüketim arasında ikilemde kaldıklarını da söylemek doğru olacaktır (Kivetz ve Zheng, 2017: 59). İki tüketim davranışının arasında kalan bir tüketicinin duygusal ve duygusal hislerine kapılarak hedonik tüketim eğilimi sergilemesi günümüzde daha muhtemel bir durumdur.

Hedonik tüketimde, mal ve hizmetler nesnel birer varlık olmaksızın, öznel olarak ele alınmış ve mal ve hizmetlerin ne olduğu önemsenmeksizin, neyi temsil ettiklerinin ve yarattıkları imajın daha önemli olduğu vurgulanmıştır (Akgül ve Varinli, 2017: 9). Bu durumda mal ve hizmetlerin tüketicide bıraktığı imajın hedonik tüketimde ne kadar önemli olduğu görülmektedir. Mal ve hizmetlerdeki imajın tüketicileri etkileyebilecek güdeleri ortaya çıkarması tüketicileri alışveriş yapmaya hazır hale getirmektedir (Şener vd., 2018: 22). Tüketiciler mal veya hizmet satın alırken sadece kendilerine sağlanan yararı gözetererek alışveriş yapmamakta, bu deneyimi bir zevk olarak görmekte ve tatmin için alışveriş eğiliminde bulunabilmektedirler (Meydan ve Tunca, 2018: 836).

Tüketiciler; mal veya hizmetleri satın almadan önce markaların logolarına, renklerine tüketicide yaratmış olduğu imaja ve zaman içerisinde aradaki gelişen bağa göre de hedonik tüketim eğiliminde bulunabilmektedirler. Örneğin; kırmızı renginin dikkat çekici olma durumundan ötürü, bu rengi bir çok markanın kullandığını söylemek mümkündür. Aynı durum marka logolarının yanı sıra ürünlerin ambalajları içinde geçerlidir. Ürünlerin ambalajları veya markaların amblemleri kırmızı renkte bir arka plana sahip olduğu takdirde, tüketicilerin hedonik güdeleri ile hareket ederek o ürünleri seçmesi ve hedonik tüketimi tercih etmesi olası bir durumdur (Wang ve Li, 2019: 523). Bunun yanı sıra markaların mağazalarındaki havalandırma, ışıklandırma, müzik, tasarımdaki renkler vb. unsurlar tüketicileri etkileyerek markaya karşı bağlılık duygusu oluşturmaktadır (Orel ve Kaçmaz, 2019: 279). Tüketicilerin bir markaya karşı bağlılık duygusu oluşturmalarının tüketim davranışlarında birtakım değişiklikler yaratacağı muhtemeldir. Bir marka ile arasında bağ kurabilmiş bir tüketicinin o markayı satın alırken yaşadığı haz, mutluluk gibi duygusal hislerin hedonik tüketime sebep olduğu muhtemeldir. Bu bağlamda markaların, tüketicinin duygusal ve duygusal hisleri doğrultusunda onlarda birtakım keyif, haz ve mutluluk sağlayan stratejik politikalar geliştirmeleri gerekmektedir.

## **2.2. Marka Bağlılığı**

Tüketicilerin alışveriş eğiliminde bulunurken satın aldığı mal veya hizmetlerin birbirinden ayrı birer marka adı, marka imajı ve marka kalitesi bulunmaktadır. Marka en genel tanımlama ile üreticilerin mal ve hizmetlerini tüketiciye tanıtan, onları diğerlerinden ayırmaya yarayan isim, terim, resim, sembol vb. unsurların bileşimidir (Bedük, 2010: 151). Tüketiciler kendilerine her açıdan uyum sağlayan bir marka ile zaman içerisinde farkında olmadan bir bağ kurabilmektedirler. Bu bağlamda marka bağlılığının, tüketiciyi bir markayı sürekli bir şekilde satın almaya yönelten güçlü içsel güdülerle açıklandığı ifade edilmektedir (Akyıldız, 2010: 935). Marka bağlılığı, satın alımların tekrarlanması ile tüketicilerin markanın sadık müşterisi haline gelmesi ve sürekli olarak belirli bir markanın tercih edilmesidir (Keskin, Yıldız, 2010: 241). Bu bağlamda markaların tüketiciler ile aralarında marka bağlılığı yaratma konusunda farklı ve tüketiciyi etkileyebilecek mal ve hizmet özelliklerini



ön plana çıkartıcı bir strateji izlemeleri gerekmektedir (Azizağaoğlu ve Altunışık, 2011: 43). Böyle bir strateji izleyen markaların sadık bir tüketici kitlesine sahip olması satışlardaki beklenen kâr akışının gerçekleşmesi açısından oldukça önemlidir.

Marka bağlılığının tanımlanmasında literatürde ortak kabul edilen bir tanım olmadığı ve marka bağlılığının karmaşık bir yapıya sahip olduğu da görülmektedir (Yarangümelioğlu ve Büyüker İşler, 2014: 92). Marka bağlılığı, bir markanın tüketici üzerinde bıraktığı duyuşsal ve duygusal hislerin ölçülerek değerlendirilmesidir (Can ve Telingün, 2016: 1745). Onurlubaş ve Öztürk (2020: 114)'e göre ise marka bağlılığı, tüketicinin piyasada birçok marka olmasına rağmen belirli bir markayı sürekli olarak satın alması şeklinde tanımlanmaktadır. Aaker (1991)'e göre, marka bağlılığı bir tüketicinin sahip olduğu her şeydir. Oliver (1999)'a göre ise marka bağlılığı, tüketiciler tarafından gelecekte sürekli bir şekilde mal veya hizmeti satın alma konusunda ısrarcı davranış biçimidir. Bir başka tanıma göre marka bağlılığı; tüketicilerin, bir markanın mal ve hizmetlerindeki özellikleri, nitelikleri ve kalitesinin istediği şekilde olduğuna inanmasıyla sürekli satın alma davranışında bulunmalarıdır (Cesur ve Memiş, 2017: 75). Bütün bu tanımlamalar literatürde marka bağlılığının tam anlamıyla ifade edilmesi konusunda bir karmaşıklık yaşandığı durumunu desteklemektedir.

Literatüre göre marka bağlılığı genel olarak tutumsal marka bağlılığı ve davranışsal marka bağlılığı olarak ikiye ayrılmaktadır. Tutumsal bağlılık; güven ve üstlenme gibi değişkenlere odaklanırken, davranışsal bağlılık önceden bağlılık derecesini yakalamış ve tatmin edilmiş isteklerin tekrar harekete geçmesine odaklanmaktadır (Yücel, 2018: 854; Bengül, 2018: 242). Diğer bir ifade ile tutumsal bağlılığın memnuniyeti, davranışsal bağlılığın ise satın alma davranışını ifade ettiği görülmektedir (Foroudi vd., 2018: 465).

Markalar, tüketicileri kendi ürünlerini satın almaya yönlendirmek için çeşitli politikalar izlerken, tüketiciler ise kendilerine en yüksek faydayı sağlayabilecek markaları tercih etme eğiliminde bulunmaktadırlar (Şahin ve İçil, 2019: 189-190). Ancak tüketicilerin hedonik tüketim esnasında ürünlerin faydasını göz ardı ettikleri de gözlemlenmiştir. Bunun yanı sıra tüketicilerin hedeflerindeki markayı sembolik, ekonomik ve deneyimsel değerler bağlamında tüketmesiyle ortaya çıkan lüks değerlerin marka bağlılığı üzerinde önemli bir etkisinin olduğu da görülmektedir (Chung ve Kim, 2019: 6).

Tüketicilerin tercihindeki markaları, ürünlerinin fiyatındaki yükselmeyi önemsemeksizin satın alma eğiliminde oldukları görülmektedir (Khankishiyeva ve Yıldırım, 2020: 58). Bu yüzden güçlü markaların tüketiciler ile ilişkilerini geliştirerek, bağlılık yaratmaları bu markalar için önceliklerden birisi olmalıdır (Özdemir vd., 2020: 1). Bu durumu sağlayabilen markaların müşterileri ile aralarında bir bağ oluşturarak bu müşterilerin hedonik tüketim eğilimi sergilemelerinde öncül olduklarını da ifade etmek doğru olacaktır.

Hedonik tüketimin bu denli arttığı günümüz dünyasında konunun önemini vurgulayan literatürde birçok çalışma bulunmakla birlikte, ancak hedonik tüketim ve marka bağlılığı değişkenlerini ele alan çalışma sayısı yeteri kadar bulunmamaktadır. Can (2016) çalışmasında, marka deneyiminin, hedonik duyguların ve algılanan reklam harcamalarının marka değeri boyutlarından olan marka farkındalığı, algılanan kalite ve marka bağlılığına etkisini belirlemeye çalışmış, sonuç olarak hedonik duygular sayesinde tüketicilerde marka bağlılığı oluştuğunu ifade etmiştir. Deniz ve Erciş (2010), çalışmalarında kişilik özellikleri, hedonik ve rasyonel fayda, marka duygusu ve bağlılığı arasındaki ilişkileri belirlemeyi amaçlamışlar, hedonik faydanın marka duygusunu etkilediğini ve marka duygusunun bir marka bağlılığı türü olan davranışsal bağlılığı etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Erciş vd., (2011), tüketicilerin markaya yönelik hedonik ve rasyonel algılamalarının marka farkındalığı, marka çağrışımı, algılanan kalite ve marka bağlılığından oluşan marka değeri boyutlarına etkisini inceledikleri çalışmalarında, tüketicilerin markaya ilişkin hedonik algılamasının algılanan kalite ve marka farkındalığına etkilediğini ve bu değişkenlerin de marka bağlılığını etkilediğini tespit etmişlerdir. Yılmaz ve Yaprak (2018) çalışmalarında, tüketicilerin rasyonel ve hedonik markaları algılama biçimlerinin marka bağlılığı üzerindeki etkisini araştırarak, tüketicilerin hedonik marka algılarının markaya ilişkin genel kalite algılarını etkilediğini, genel kalite algılarının da marka bağlılığı üzerinde pozitif yönde ve anlamlı etkilerinin olduğunu tespit etmişlerdir. Hedonik tüketim ve marka bağlılığı değişkenlerinin hazır giyim alışverişi yapan üniversite öğrencileri üzerinde detaylı bir şekilde incelendiği herhangi bir çalışmaya literatürde rastlanmamıştır. Bu bağlamda bu çalışmanın literatüre farklı anlamda bir katkı sağlayacağını söylemek mümkündür.

### 3. METODOLOJİ

#### 3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

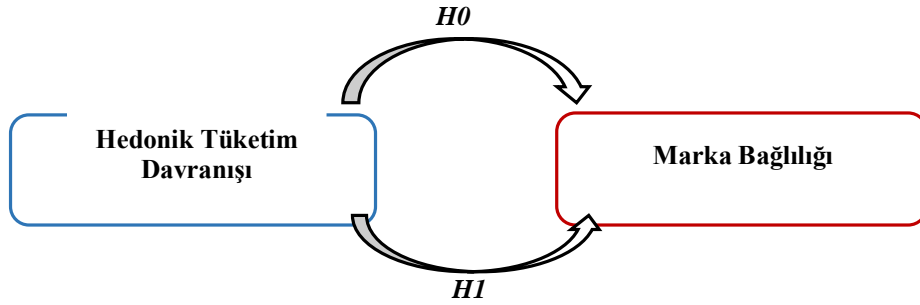
Araştırmanın amacı, üniversite öğrencilerinin hedonik tüketim davranışlarının marka bağlılığı (tanınmış bir hazır giyim markası) üzerindeki etkisini incelemektir. Teknolojik gelişmeler sonucunda hazır giyim sektöründe farklılaşan ürünler ve farklılaşan tüketici ihtiyaçlarına paralel olarak tüketicilerin hedonik tüketim davranışları sergiledikleri gözlemlenmiştir. Markalar hem işletmeler hem de tüketicilerin tercihlerini belirlemede önemli rol oynamaktadır. Rekabette ise marka önemli bir araç olduğu için marka bağlılığı yaratma çalışmalarının incelenmesi tüketici davranışlarını yönlendiren etkenlerin tespit edilebilmesi açısından önemlidir.

#### 3.2. Araştırmanın Kapsamı ve Kısıtları, Örneklem

Araştırmanın ana kütesini, 2019-2020 eğitim-öğretim yılında Türkiye'deki üniversitelerde öğrenim görmekte olan tanınmış bir hazır giyim markası kullanan üniversite öğrencileri oluşturmaktadır. Veriler 421 kişiden tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden biri olan kolayda örnekleme yöntemi ile elde edilmiştir. Araştırmanın kısıtlarını, araştırma verilerinin COVID-19 nedeniyle çevrimiçi olarak toplanması, katılımcı sayısının nispeten azlığı ve çalışmanın sadece tekstil sektörüyle ilgili olması oluşturmaktadır.

#### 3.3. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Araştırmanın amacı doğrultusunda oluşturulan model aşağıdadır.



Şekil 1. Araştırmanın Modeli

Şekil 1'deki araştırma modeli; hedonik tüketim davranışının bağımsız değişken, marka bağlılığının ise bağımlı değişken olarak ele alındığını göstermektedir.

**H<sub>0</sub>**: Hedonik tüketim davranışının marka bağlılığı üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.

**H<sub>1</sub>**: Hedonik tüketim davranışının marka bağlılığı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

#### 3.4. Verilerin Toplanması

Araştırmada kullanılan veriler, Türkiye'deki üniversitelerde öğrenim görmekte olan öğrencilerden çevrimiçi platformlar üzerinden anket formu iletilerek elde edilmiştir. Ana kütle sayısının belirsiz olması, zaman, maliyet ve ulaşılabilirlik gibi kısıtlar nedeni ile veri toplamada tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme tercih edilmiştir. Kolayda örneklemede veriler, ana kütlede en kolay, hızlı ve ekonomik şekilde toplanır (Aaker vd., 2007: 394). Araştırmanın örneklem büyüklüğü  $n = \pi(1 - \pi) / (e/Z)^2$  formülü ile %95 güven aralığında ve %5 hata payı dikkate alınarak 384 olarak belirlenmiştir (Kurtuluş, 1998). 430 öğrenciye çevrimiçi platformlar üzerinden Mayıs-2020 tarihinde anket uygulanmış, eksik ve hatalı doldurulan anketler çıkarıldıktan sonra toplam 421 anket değerlendirmeye alınmıştır.





Anket soruları hazırlanmadan önce hazır giyim markası için literatür taraması sonucu elde edilen en çok bilinen on marka belirlenmiştir. Bu on markadan bir tanesi, 30 tüketiciyle yapılan ön çalışmada hangi markayı satın alırsınız? sorusuna verilen cevaplarla belirlenmiştir. Verilen cevaplara göre en fazla satın alınan hazır giyim markası üzerinden anket soruları hazırlanarak katılımcılara uygulanmıştır. Etik ilkeler gereği markanın ismi verilmeyerek X şeklinde kodlanmıştır. Araştırmada kullanılan anket formu üç ayrı bölümden oluşmaktadır. Formun birinci bölümünde katılımcıların demografik özelliklerine ait ifadeler, ikinci bölümünde hedonik tüketim davranışı ölçeğine ait ifadeler, üçüncü bölümde ise marka bağlılığı ölçeğine ait ifadeler yer almaktadır. Anket formunda kullanılan ölçekler için 5'li Likert tipi ölçekten (1: Hiç Katılmıyorum, 2: Katılmıyorum, 3: Kararsızım, 4: Katılıyorum, 5: Kesinlikle Katılıyorum) yararlanılarak katılımcılardan sorulara yanıt verilmesi istenmiştir. Araştırmada kullanılan ölçeklerden hedonik tüketim davranışı ölçeğinin tercih edilme sebebi hedonik tüketim konusunda birçok çalışmada kullanılması ve çok fazla sayıda atfı olmasıdır. Ölçeğe ait sekiz madde Ünver (2019)'den alınmıştır. Marka bağlılığı ölçeği ise yine aynı sebepten tercih edilmiş ve ölçeğe ait dört madde Özen (2019)'den alınmıştır.

### 3.5. Verilerin Analizi

Araştırma verilerinin analizi SPSS 22 paket programı kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda öncelikle öğrencilerin demografik özelliklerine ilişkin frekans dağılımı yapılmıştır. Daha sonra çalışmada kullanılan Hedonik tüketim davranışı ve marka bağlılığı ölçeklerine faktör analizi ve güvenilirlik testleri uygulanmıştır. Araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirlikleri Cronbach Alpha katsayı ile ölçülmüştür. Cronbach Alpha güvenilirlik değerinin 0,80-0,90 arasında olması yüksek düzeyde güvenilir olduğu ve 0,90-1,00 arasında çok yüksek düzeyde güvenilir olduğunu ifade etmektedir (Özdamar, 1999). Yapılan güvenilirlik analizi sonucunda; Hedonik tüketim davranışı ölçeğine göre Cronbach Alpha değeri 0,882 yüksek düzeyde güvenilir, marka bağlılığı ölçeğinin Cronbach Alpha değeri 0,901 çok yüksek düzeyde güvenilir bulunmuştur. Güvenirlik analizinden sonra, verilerin normal dağılım gösterip göstermediğini belirlemek amacı ile normallik testi yapılmıştır. Normallik testinde veri gruplarının basıklık (kurtosis) ve çarpıklık (skewness) değerleri belirlenmiştir. Çarpıklık ve basıklık ölçüsü +1,5 veya -1,5 aralığında değerler almış olan grupların normal dağılım gösterdiği kabul edilmektedir (Tabachnick ve Fidell, 2013). Hedonik tüketim davranışı ve marka bağlılığı ölçekleri için yapılan normallik testine göre ölçeklerin normal bir dağılıma sahip oldukları belirlenmiştir. Böylelikle analizlerde parametrik testlerin kullanılması uygun görülmüştür. Araştırma hipotezlerini test etmeden önce, değişkenler arasındaki ilişki korelasyon analizi ile saptanmıştır. Daha sonra, değişkenler arasında bulunan ilişkinin etki gücünü ortaya koyabilmek amacıyla basit regresyon analizi yapılmıştır.

## 4. BULGULAR

### 4.1. Araştırmaya Katılanların Demografik Özelliklerine İlişkin Frekans Dağılımı

Araştırmaya katılan katılımcıların demografik özelliklerine ait bulgulara Tablo 1'de yer verilmiştir.

**Tablo 1.** Katılımcıların Demografik Özellikleri

		Sayı (n)	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	261	62,0
	Erkek	160	38,0
	<b>Toplam</b>	<b>421</b>	<b>100,0</b>
Yaş	18-20	64	15,2
	21-23	175	41,7
	24-26	132	31,4
	27-29	50	11,9



Tablo 1. Katılımcıların Demografik Özellikleri (Devamı)

	Toplam	421	100,0
Gelir	500 TL ve altı	113	26,8
	501-750 TL	70	16,6
	751-1000 TL	37	8,8
	1001-1250 TL	29	6,9
	1251-1500 TL	30	7,1
	1501 TL ve üstü	142	33,8
	<b>Toplam</b>	<b>421</b>	<b>100,0</b>
Öğrenim Durumu	Ön Lisans	52	12,4
	Lisans	249	59,1
	Lisansüstü	120	28,5
	<b>Toplam</b>	<b>421</b>	<b>100,0</b>

Tablo 1'e göre araştırmaya katılan öğrencilerin %62,1'i kadın ve %38'i erkektir. Katılımcıların en yüksek oranla (%41,7) 21-23 yaş aralığındaki öğrencilerden oluştuğu görülmektedir. Ankete katılan öğrencilerin %31,4'ünü 24-26 yaş aralığındaki, %15,2'sini 18-20 yaş aralığındaki ve %11,9'unu ise 27-29 yaş aralığındaki katılımcıların temsil ettiği görülmektedir. Gelir dağılımına bakıldığında ise; öğrencilerin %33,8'inin 1501 TL ve üzerinde, %26,8'inin 500 TL ve altında, %16,6'sının 501-750 TL arasında, %8,8'inin 751-1000 TL arasında, %7,1'inin 1251-1500 TL arasında ve %6,9'unun ise 1001-1250 TL arasında olduğu tespit edilmiştir. Bu oranlara bakıldığında öğrencilerin büyük bir kısmının gelir seviyesinin 1501 TL ve üstünde olduğunu söylemek mümkündür. Araştırmaya katılan öğrencilerin %59,1'i lisans, %28,5'i lisansüstü ve %12,4'ü ise ön lisans mezunudur.

#### 4.2. Değişkenlerin Faktör Analizi ve Güvenirlik Testleri

Tablo 2'de hedonik tüketim davranışı ve marka bağlılığına ilişkin tanımlayıcı istatistikler ve faktör analizi sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 2. Ölçeklere İlişkin Aritmetik Ortalama, Standart Sapma ve Faktör Analizi Sonuçları

Hedonik Tüketim Davranışı-Marka Bağlılığı	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma	Faktör Yükleri
<b>Hedonik Tüketim Davranışı (<math>\alpha=0,882</math>)</b>			
Yeni ürünler satın alırken heyecan duyarım.	4,06	0,97	0,665
Alışveriş benim için gerçekten keyif vericidir.	3,73	1,06	0,811
Alışveriş yolculuğunda, satın aldığım ürünler kadar alışveriş yapmak da beni mutlu eder.	3,45	1,15	0,834
Alışverişe zorunlu olduğum için değil istediğim için devam ederim.	3,42	1,17	0,680
Diğer şeylerle karşılaştırıldığında, alışverişe harcadığım zaman gerçekten keyif vericidir.	3,03	1,19	0,818
Alışveriş yaparken, önceki sorunlarımı unuttururum.	2,80	1,21	0,758
Alışveriş yaparken, kendimi macera içerisinde hissederim.	2,72	1,21	0,719
Alışveriş yolculuğu benim için bir kaçıştır.	2,69	1,14	0,635
Toplam	3,24	0,85	
<b>Toplam Açıklanan Varyans (%)</b>		<b>55,280</b>	
<b>KMO Örneklem Yeterliliği</b>		<b>0,898</b>	
<b>Bartlett's Küresellik Testi Chi-Square değeri</b>		<b>15777,767</b>	
<b>Sd (Serbestlik Derecesi)</b>		<b>28</b>	
<b>p değeri</b>		<b>0,000</b>	

**Tablo 2.** Ölçeklere İlişkin Aritmetik Ortalama, Standart Sapma ve Faktör Analizi Sonuçları (Devamı)

<b>Marka Bağlılığı (<math>\alpha=0,901</math>)</b>			
Bana sorduklarında "X" markasını satın almalarını öneririm.	2,98	1,20	0,865
Her zaman "X" markasını önerebilirim.	2,75	1,17	0,873
"X" markasına bağlı olduğumu düşünüyorum.	2,56	1,24	0,895
Her zaman "X" markasını satın alırım.	2,34	1,18	0,877
Toplam	2,65	1,05	
<b>Toplam Açıklanan Varyans (%)</b>		<b>77,024</b>	
<b>KMO Örneklem Yeterliliği</b>		<b>0,773</b>	
<b>Bartlett's Küresellik Testi Chi-Square değeri</b>		<b>11450,051</b>	
<b>Sd (Serbestlik Derecesi)</b>		<b>6</b>	
<b>p değeri</b>		<b>0,000</b>	

Tablo 2'ye bakıldığında, öğrencilerin hedonik tüketim davranışı ölçeğine katılım derecesi en yüksek olan ifade, "Yeni ürünler satın alırken heyecan duyarım (4,06)". En düşük ifade ise, "Alışveriş yolculuğu benim için bir kaçıdır (2,69)". Öğrencilerin marka bağlılığı ölçeğine katılım derecesi en yüksek olan ifade, "Bana sorduklarında "X" markasını satın almalarını öneririm (2,98)". En düşük ifade ise, "Her zaman "X" markasını satın alırım (2,34)"dır. Araştırma bulguları incelendiğinde hedonik tüketim davranışı ölçeğinin toplam ortalaması 3,24; marka bağlılığı ölçeğinin toplam ortalaması ise 2,65 olarak hesaplanmıştır. Bu durumda Türkiye'de öğrenim görmekte olan üniversite öğrencilerinin hazır giyim sektöründeki hedonik tüketim davranışlarının X marka bağlılıklarına göre daha düşük düzeylerde gerçekleştiği söylenebilir. Bununla beraber öğrenciler yeni ürünleri satın alırken heyecan duymakta ve kendilerine sorulduğunda X markasını çevrelerindeki kişilere de önermektedirler.

Araştırmada, ölçek ile ilgili soru ifadelerinin güvenilirlik analizi (içsel tutarlılık) için, Cronbach's Alpha değerine bakılmıştır. Sipahi vd. (2008)'e göre; Cronbach Alpha değerinin 0,70 ve üstü olduğu durumlarda, ölçeğin güvenilir olduğu kabul edilmektedir. Buna göre hedonik tüketim davranışı ölçeği için Cronbach Alpha değeri 0,882; marka bağlılığı ölçeği için Cronbach Alpha değeri 0,901 olarak bulunmuş ve ölçeklerin güvenilir olduğu tespit edilmiştir. Bu araştırmada yine faktör analizi yapılmadan önce örneklem büyüklüğünün uygunluğunu test etmek için KMO testi uygulanmıştır. KMO değerinin 0,50'den düşük çıkması durumunda faktör analizine devam edilemeyeceği belirtilmektedir (Çokluk vd., 2012). Buna göre hedonik tüketim davranışı ölçeği için KMO değeri 0,898; marka bağlılığı ölçeği için KMO değeri 0,773 olarak belirlenmiştir. Bu değerler ölçeklerin örneklem büyüklüklerinin faktör analizi için yeterli olduğunu göstermektedir. Ayrıca Bartlett küresellik testi sonuçları incelendiğinde; hedonik tüketim davranışı ölçeğinin ki-kare ( $\chi^2 = 15777,767$ ;  $p < 0,01$ ) ve marka bağlılığı ölçeğinin ki-kare ( $\chi^2 = 11450,051$ ;  $p < 0,01$ ) değerlerinin anlamlı olduğu görülmüştür. Bartlett küresellik testinin anlamlı olması da maddeler arasındaki korelasyon ilişkilerinin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir (Gürbüz ve Şahin, 2018: 319). Bulunan değerlere göre, açıklayıcı faktör analizinin yapılabileceği ortaya konmuştur. Araştırmada faktör analizinde bütün ölçekler ayrı ayrı faktör analizine tabi tutulduğunda, tek boyut altında toplandığından döndürme tekniği kullanılmamıştır. Hedonik tüketim davranışı ölçek maddeleri toplam varyansın %55,280'ini açıklayan tek bir faktör altında, marka bağlılığı ölçek maddeleri toplam varyansın %77,024'ünü açıklayan tek bir faktör altında gruplanmaktadır.

Tablo 2'de faktör yüklerine bakıldığında, hedonik tüketim davranışı ölçeğinin 8 ifadeden oluştuğu ve faktör yük değerlerinin 0,635 ile 0,834 arasında değiştiği, marka bağlılığı ölçeğinin 4 ifadeden oluştuğu ve faktör yük değerlerinin 0,865 ile 0,895 arasında değiştiği görülmektedir. Maddelerin ait olduğu faktörle olan ilişkisini açıklayan faktör yük değeri katsayısı için uygulamada genel olarak 0,45 üzeri değerler madde seçimi için iyi bir ölçüt olarak önerilmektedir (Büyüköztürk, 2002). Bu bağlamda, tüm boyutların faktör yükleri 0,45'in üstünde olduğundan hiçbir ifade ölçekten çıkarılmamıştır.

### 4.3. Hedonik Tüketim Davranışının Marka Bağlılığı Üzerine Etkisi

Araştırma hipotezlerini test etmeden önce, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığına Pearson Korelasyon katsayısı ile bakılmıştır.

**Tablo 3. Ölçekler Arası İlişkiler**

	Hedonik Tüketim Davranışı	Marka Bağlılığı
Hedonik Tüketim Davranışı	r=1	r= 0,389**
	p< 0,01	p< 0,01
Marka Bağlılığı	r= 0,389**	r=1
	p< 0,01	p< 0,01

\*\* p<0,01; (çift yönlü)

Tablo 3’de görüldüğü üzere, hedonik tüketim davranışı ile marka bağlılığı arasında r=0,389 değeriyle p<0,01’den küçük olduğu için anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir.

Korelasyon analizi ile bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki anlamlı ilişkiler belirlendikten sonra, bu ilişkilerinin etki gücünü ve yönünü tespit etmek için regresyon analizi yapılmıştır. Regresyon analizi yapılmadan önce verilerin normal dağılım varsayımı karşılama durumunu incelemek adına çarpıklık ve basıklık değerlerine bakılması gerekmektedir (Hair vd., 1998). Yapılan araştırmada hedonik tüketim davranışı için çarpıklık: -0,009 ve basıklık: -0,312; marka bağlılığı için çarpıklık: 0,340, basıklık: -0,577 olarak bulunmuştur. Bu doğrultuda yapılan normallik testine göre ölçeklerin normal dağılım gösterdikleri kabul edilebilir. Araştırma modelindeki değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorunu olup olmadığını saptamak amacıyla doğrudanlığa - eşdoğrusallık (collinearity) da bakılmıştır. Tablo 4’den anlaşılacağı üzere, elde edilen VIF değerinin 10’un altında, tolerans değerinin de 0,2’nin üstünde olması çoklu bağlantı probleminin olmadığını göstermektedir (Field, 2009).

Hedonik tüketim davranışının marka bağlılığı üzerindeki etkisini araştırmak amacıyla yapılan basit regresyon analizi sonuçları Tablo 4’de verilmiştir.

**Tablo 4. Hedonik Tüketim Davranışının Marka Bağlılığı Üzerindeki Etkisini Gösteren Basit Regresyon Analizi Sonuçları**

Bağımsız Değişkenler	S. Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	t	p	Collinearity	
	B	S. Hata				Tolerans	VIF
Sabit (Constant)	1,095	0,187		5,487	0,000		
Hedonik Tüketim Davranışı	0,483	0,056	0,389	8,638	0,000	1,000	1,0000
R <sup>2</sup>	0,151						
F	74,607				0,000*		
Durbin-Watson İst.	1,690						
Bağımlı Değişken: Marka Bağlılığı *p<0,01							

Tablo 4’de modelin etkinliğini gösteren R<sup>2</sup> değeri 0,151 olarak bulunmuştur. Bu değere göre, marka bağlılığındaki değişimin %15’lik bir kısmı hedonik tüketim davranışı tarafından açıklanabilmektedir. Hedonik tüketim davranışının marka bağlılığı üzerinde, anlamlı ve pozitif yönlü bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir (β= 0,389; p<0,01). Ayrıca F istatistiğine ait sig. anlamlılık değerinin 0,000<0,05 olması model parametresinin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu belirtmektedir. Katsayının pozitif olması ise hedonik tüketim davranışının marka bağlılığını artırıcı yönde etki yaptığını ortaya koymaktadır. Bu sonuçlara göre “**H1**: Hedonik tüketim davranışının marka bağlılığı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.” hipotezi desteklenirken; “**H0**: Hedonik tüketim davranışının marka bağlılığı üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.” hipotezi reddedilmiştir.

**5. SONUÇ**

Tüketiciler zamanla geleneksel tüketimden uzaklaşarak haz ve keyiflerini öngören modern tüketime yönelmişlerdir. Tüketicilerin böyle bir tavır sergilemesinin en büyük nedenlerinden birisi gelişen ekonomik koşullara bağlı daha özgür, daha değerli ve daha seçici olmalarıdır. Bireylerin günümüzde ekonomik özgürlüklerine kavuşarak daha rahat bir yaşam tarzı sürmesinden dolayı tüketim alışkanlıkları bir hayli değişmiştir. Tüketim alışkanlıklarındaki bu değişim bireylerin keyfi ve haz aldıkları alışveriş eğiliminde bulunmalarına neden olmuştur. Bu durum hedonik tüketim kavramının ortaya çıkmasına sebep olmuş ve zamanla bireylerin daha hedonist davranması literatürde bu kavramın daha çok yer edinmesinde öncü olmuştur. Hedonik tüketim en genel tanımlama ile tüketicilerin duyuşsal ve duygusal hisleriyle, hazzı ön planda tutarak sergiledikleri tüketim davranışıdır. Bireylerin hedonik tüketim sergilemeleri markaların hedefledikleri kâra ulaşmalarında yardımcı olmuş ve markalar tüketicileri etkileyip ürünlerini pazarlayabilmek adına bu doğrultuda bir takım stratejik politikalar izlemişlerdir.

Markaların tüketicileri bünyelerine çekmek ve tüketiciler ile aralarında bir bağ oluşturmak için tüketicileri hedonik tüketime yönettiklerini söylemek mümkündür. Bu bağlamda hedonik tüketim sergileyen bir tüketici ile marka arasında bağ oluşması işletmeler açısından önemli bir durumdur. Marka bağlılığı en genel tanımlama ile tüketici ile marka arasında duyuşsal ve duygusal hisler oluşturarak tüketiciyi sürekli aynı markadan satın almaya teşvik etmektir. Bir tüketici ile bir marka arasında bağ kurulduğu takdirde tüketici ihtiyacı olmasa bile o markanın ürünü satın alma eğiliminde bulunacaktır.

Bütün bunların ışığında bu çalışmanın temel amacı üniversite öğrencilerinin hedonik tüketim davranışlarının marka bağlılığı üzerindeki etkisini ölçmektir. Türkiye'deki üniversitelerde öğrenim görmekte olan üniversite öğrencilerinin ana kütle olarak alındığı bu çalışmada 421 kişiden elde edilen anket verileri SPSS 22 paket programı analizlere tabii tutularak kurulan hipotezlerin desteklenip desteklenmediği belirlenmiştir. Yapılan analizler sonucunda ölççeklerin güvenilirlik katsayısı yeterli bulunmuş, basit regresyon analizi sonucuna göre hedonik tüketim davranışının marka bağlılığı üzerinde, anlamlı ve pozitif yönlü bir etkiye sahip olduğu gözlemlenmiştir. Dolayısıyla H1 hipotezi kabul edilirken H0 hipotezinin reddedildiği görülmüştür. Can (2016) çalışmasında, hedonik duyguların marka bağlılığına etkisini belirlemeye çalışmış, sonuç olarak hedonik duygular sayesinde tüketicilerde marka bağlılığı oluştuğunu ifade etmiştir. Deniz ve Erciş (2010), çalışmalarında, hedonik fayda ve marka bağlılığı arasındaki ilişkileri belirlemeyi amaçlamışlar, hedonik faydanın bir marka bağlılığı türü olan davranışsal bağlılığı etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Erciş vd., (2011), tüketicilerin markaya yönelik hedonik algılamalarının marka bağlılığından oluşan marka değeri boyutlarına etkisini inceledikleri çalışmalarında, tüketicilerin markaya ilişkin hedonik algılamasının marka bağlılığını etkilediğini tespit etmişlerdir. Yılmaz ve Yaprak (2018) çalışmalarında, tüketicilerin hedonik markaları algılama biçimlerinin marka bağlılığı üzerindeki etkisini araştırmışlar ve tüketicilerin hedonik marka algılarının marka bağlılığı üzerinde pozitif yönde ve anlamlı etkilerinin olduğunu tespit etmişlerdir. Dolayısıyla bu çalışmanın literatürde yapılan benzer çalışmalar tarafından desteklendiğini söylemek mümkündür. Literatürde hedonik tüketimi ve marka bağlılığını ele alan çalışmaların yeterli sayıda olmaması ve örneklem farklılığından dolayı bu çalışmanın literatüre bir katkı sağlayacağını söylemek mümkündür. Çalışmanın; katılımcı sayısı, zaman, çevrimiçi yapılması ve sadece tekstil sektörüyle ilgili olması, bu çalışmanın en büyük kısıtlarıdır. Dolayısıyla gelecekte yapılacak çalışmaların iki değişkeni bir arada incelerken daha uygun bir zaman dilimi belirleyerek daha çok katılımcıya ulaşılması veya daha küçük bir evren belirleyerek örneklem yeterliliğinin artırılması önerilmektedir. Araştırmaya yeni değişkenler eklenerek örneğin; Postmodern tüketim tarzları (faydacı tüketim, sembolik tüketim, materyalist tüketim vb.) araştırma modeli farklılaştırılabilir. Araştırma yüz yüze anket, görüşme yöntemi ile farklı sektörlerde de yapılabilir.

**KAYNAKÇA**

**AAKER, David A. (1991).** Managing Brand Equity Capitalizing on the Value of a Brand Name, **New York: The Free Press.**

AAKER, David A.; Vineet KUMAR & George S. DAY (2007). **Marketing Research**, 9. Edition, John Wiley & Sons, Danvers.

AKGÜL, Deniz & İnci VARİNLİ (2017). "Hedonik (Hazcı) Tüketimin Özel Günlerdeki Alışveriş Kültürü Üzerindeki Etkisi ve Ülkelerarası Karşılaştırmalı Bir Araştırma", **International Journal of Social Inquiry**,



AKTURAN, Ulun (2010). “Hedonik Tüketim Eğiliminin Plansız Satın Alma Eğilimi Üzerindeki Etkisinin Belirlenmesi”, **Öneri Dergisi**, 9 (33), 109-116.

AKYILDIZ, Murat (2010). “Özgüven Duygusu Marka Bağlılığını Gerçekten Artırır Mı?”, **Ege Akademik Bakış**, 10 (3), 933-950.

AZİZAĞAOĞLU, Arzu & Remzi ALTUNIŞIK (2011). “Hazır Giyim Markalarının Fonksiyonel ve Sembolik Özelliklerinin Algılanan Kalite ve Marka Bağlılığı Üzerine Etkileri”, **Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi**, 3 (2), 41-54.

BEDÜK, Aykut (2010). **Karşılaştırmalı İşletme-Yönetim Terimleri Sözlüğü**, Konya: Atlas Yayıncılık.

BENGÜL, S. Süreyya (2018). “Otomotiv Sektöründe Sunulan Satış Sonrası Müşteri Hizmetlerinin Müşterilerin Marka Bağlılıkları Üzerindeki Etkisi: Kütahya İlinde Bir Uygulama”, **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, (57), 238-252.

BÜYÜKÖZTÜRK, Şener (2002). **Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı**, 2. Baskı. Ankara: Pegem Yayıncılık.

CAN, Polat (2016). “Marka Deneyimi, Hedonik Duygular ve Algılanan Reklam Harcamalarının Marka Değeri Boyutlarına Etkisi Üzerine Fast Food Sektöründe Bir Araştırma”, **Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi**, 12 (30), 121-143.

CAN, Polat & Kübra TELİNGÜN (2016). “Marka Bağlılığı Belirleyicilerinin Marka İlişkisine Etkisi”, **Journal of International Social Research**, 9 (43), 1744-1757.

CESUR, Zafer & Salih MEMİŞ (2017). “Politik Marka Bağlılığı ve Marka Bağlılığını Etkileyen Faktörleri Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma”, **Electronic Journal of Vocational Colleges**, 7 (1), 74-83.

CHUNG, Yerim & Alex Jiyoung KIM (2019). “Effects of Mergers and Acquisitions on Brand Loyalty in Luxury Brands: The Moderating Roles of Luxury Tier Difference and Social Media”, **Journal of Business Research**, 1-9.

ÇOKLUK, Ömay; Güçlü ŞEKERCİOĞLU & Şener BÜYÜKÖZTÜRK (2012). **Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik: SPSS ve Lisrel Uygulamaları**, Pegem Akademi Yayıncılık, Ankara.

DENİZ, Arzu & Aysel ERCİŞ (2010). “Kişilik Özellikleri, Hedonik ve Rasyonel Fayda, Marka Duygusu ve Marka Bağlılığı Arasındaki İlişkilerin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma”, **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 24 (2), 141-165.

DOĞRUL, Ü. (2012). Elektronik Alışveriş Davranışında Faydacı Ve Hedonik Güdülerin Etkisi. **Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi**, 4 (1), 321-331.

ERCİŞ, Aysel, Şükrü YAPRAKLI; Polat CAN & M. Kemal YILMAZ (2011). “Tüketicilerin Markaya İlişkin Hedonik ve Rasyonel Algılamalarının Marka Değeri Boyutlarına Etkisi”, **Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi**, (8), 21-50.

EROĞLU, Filiz (2016). “Kompulsif Satın Alma: Kişisel Faktörler, Postmodern Tüketim Şekilleri ve Reklama Karşı Tutumun Rolüne Yönelik Bir Araştırma”, **Balikesir University Journal of Social Sciences Institute**, 19 (35), 253-282.

FIELD, Andy P. (2009). **Discovering Statistics Using Spss (and Sex and Drugs and Rock ‘n’ roll)**, Third Edition, London: Sage publications.

FOROUDI, Pantea; Zhongqi JIN; Suraksha GUPTA; Mohammad M. FOROUDI & Philip J. KITCHEN (2018). “Perceptual Components of Brand Equity: Configuring the Symmetrical and Asymmetrical Paths to Brand Loyalty and Brand Purchase Intention”, **Journal of Business Research**, 89, 462-474.

GÜRBÜZ, Sait & Faruk ŞAHİN (2018). **Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri Felsefe - Yöntem - Analiz**, Cilt 5, Ankara: Seçkin Yayıncılık San. ve Tic. A.Ş.

GÜVEN, Ebru Özlem (2009). “Hedonik tüketim: Kavramsal bir inceleme”, **Anadolu Bil Meslek**



HAIR, Joseph F.; Ronald L. TATHAM; Rolph E. ANDRESON & William BLACK (1998). **Multivariate Data Analysis**, Fifth Edition Prentice-Hall International Inc, New Jersey, USA

HİRSCHMAN, Elizabeth C. & Morris B. HOLBROOK (1982). “Hedonic Consumption: Emerging Concepts, Methods and Propositions”, **Journal of Marketing**, 46 (3). 92-101.

KARADUMAN, İlkey (2016). “The Role of Religious Sensibilities on the Relationship Between Religious Rules and Hedonic Product Consumption Behavior in Turkey”, **International Journal of Humanities and Social Science Invention**, 5 (4), 12-20.

KHANKISHIYEVA, Tabassum & Gonca YILDIRIM (2020). “Satış Sonrası Müşteri Hizmetlerinin Marka Bağlılığı Üzerindeki Etkisi”, **İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi**, 12 (1), 55-69.

KESKİN H. Dilara & Salih YILDIZ (2010). “Tüketicilerin Marka Tercihlerinde Etkili Olan Faktörler ile Marka İmajı'nın Marka Değeri Üzerindeki Etkileri: Trabzon Örneği”, **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 27, 239-254.

KIM, Sungeun Ange & Jungkeun KIM (2014). “The Influence of Hedonic Versus Utilitarian Consumption Situations on the Compromise Effect”, **Marketing Letters**, 27 (2), 387-401.

KIVETZ, Ran & Yuhuang ZHENG (2017). “The Effects of Promotions on Hedonic Versus Utilitarian Purchases”, **Journal of Consumer Psychology**, 27 (1), 59-68.

KÖROĞLU Ali & Salih YILDIZ (2019). Hedonik ve Faydacı Tüketimin Elektronik Pazarlama ve Satın Alma Davranışı Üzerine Etkisi. **Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi**, 10(EkSayı). 351-365

KURTULUŞ, Kemal (1998). **Pazarlama Araştırmaları**, 6. Baskı, İstanbul: İ.Ü. Yayınları

KÜKRER, Özlem (2011). “Üniversite Öğrencilerinde Hedonik Tüketimin Cinsiyete Göre Farklılaşması”, **Karadeniz Teknik Üniversitesi İletişim Araştırmaları Dergisi**, 1 (1), 68-87.

LABBE, David; Aurore FERRAGE; Andreas RYTZ; Jeremy PACE & Nathalie MARTIN (2015). “Pleasantness, Emotions and Perceptions Induced by Coffee Beverage Experience Depend on the Consumption Motivation (Hedonic or Utilitarian)”, **Food Quality and Preference**, 44, 56-61.

MEYDAN, Büşra & Mustafa ZIHNI (2018). “Sosyal Medyanın Hedonik Satın Alma Davranışlarına Etkileri Üzerine Bir Araştırma”, **Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 10 (26), 832-854.

OLIVER, Richard L. (1999). “Whence Consumer Loyalty?”, **Journal of Marketing**, 63 (4\_suppl1), 33-44.

ONURLUBAŞ, Ebru (2015). “Determining the Factors that Affect Hedonic Consumption”, **Turkish Studies, Social Science, International Periodical for the Languages, Literature and History of Turkish or Turkic**, 10 (14), 681-696.

ONURLUBAŞ, Ebru & Derya ÖZTÜRK (2020). “Hazır Giyim Sektöründe Marka Değeri Boyutlarının Satın Alma Niyeti Üzerine Etkisi”, **Tekstil ve Mühendis**, 27 (118), 111-122.

OREL, F. D., & Ö. KAÇMAZ (2019). “Hedonik ve Faydacı Değerlerin Müşteri Tatminine Etkilerinin Y ve Z Kuşakları Açısından İncelenmesi”, **Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 28 (3), 277-297.

ÖZDAMAR, Kazım (1999). **Paket Programlar ile İstatistiksel Veri Analizi**, Eskişehir: Kaan Kitabevi.

ÖZDEMİR, Sena; ShiJie ZHANG; Suraksha GUPTA & Gaye BEBEK (2020). “The Effects of Trust and Peer Influence on Corporate Brand-Consumer Relationships and Consumer Loyalty”. **Journal of Business Research**, 1-15.

ÖZEN, Adil Emre (2019). Sosyal Medya Pazarlamasının Marka İmajı, Marka Bağlılığı ve Satın Alma Niyetine Etkisi: Telekomünikasyon Sektöründe Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Ondokuz Mayıs Üniversitesi



Sosyal Bilimler Enstitüsü, Samsun.

ÖZGÜVEN, Nihan (2013). “Hedonik Tüketim ile Cinsiyet ve Gelir Değişkenleri Arasındaki İlişkinin Analizi”, **Yakın Doğu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 6 (1), 169-180.

SARITAŞ, Emel & Burak SELÇUK (2015). Çalışan Kadınların Özel Alışveriş Sitelerinden Satın Alımlarının Hedonik Amaçlı Tüketim Açısından İncelenmesi, **İnternet Uygulamaları ve Yönetimi Dergisi**, 6 (1), 53-62.

SİPAHİ, Beril; Serra YURTKORU & Murat ÇİNKO (2008). **Sosyal Bilimlerde SPSS ile Veri Analizi**. İstanbul: Beta Yayınları.

ŞAHİN, Esen & Halime Büşra İÇİL (2019). “Sosyal Medya Uygulamalarının, Marka Bağlılığı ve Tüketici Davranışlarına Etkisi: Z Kuşağı Üzerine Bir Araştırma”, **International Journal of Multidisciplinary Studies and Innovative Technologies**, 3 (2), 188-195.

ŞENER, Arzu; Leyla ATEŞOĞLU & Alper COŞKUN (2018). “The Effect of Utilitarian and Hedonic Shopping Values on Consumers’ Perceived Benefits and Risks in Online Shopping”, **Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)**, 10 (18), 12-28.

TABACHNICK, Barbara G. ve Linda S. (2013). **Using Multivariate Statistics**, Pearson, Boston.

ÜNAL, Sevtap & Cem CEYLAN (2008). “Tüketicileri Hedonik Alışverişe Yönelten Nedenler: İstanbul ve Erzurum İllerinde Karşılaştırmalı Bir Araştırma”, **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 22 (2), 265-283.

ÜNVER, Ayşegül (2019). Y & Z Kuşağının Hedonik ve Faydacı Tüketim Davranışlarının Marka Sadakatine Etkisinin İncelenmesi, Yüksek Lisans Tezi, Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bartın.

WANG, Lei ve Ou LI (2019). “Effects of Background Colors on Hedonic and Utilitarian Consumption. **PsyCh Journal**”, 8 (4), 522-523.

YARANGÜMELİOĞLU, Derya & Didar BÜYÜKER İŞLER (2014). “Marka Bağlılığı ve Etnosentrizm Çerçevesinde Tüketici Satın Alma Davranışları”. **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi** (39), 91-109.

YILMAZ, Özer & Burak YAPRAK (2018). Tüketicilerin Rasyonel ve Hedonik Marka Algılarının Müşteri Bağlılığı Üzerindeki Etkisi. **MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi**, 7 (3), 361-380.

YÜCEL, Engin (2018). “Marka Bağlılığının Yeni Ürünün Benimsenmesine Etkisi: Algılanan Riskin Aracılık Rolü”, **International Journal of Academic Value Studies (Javstudies)**, 4 (11), 852-865.





**RESTRICTIONS IN THE CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR FINANCIAL REPORTING: A  
REVIEW OF THE LITERATURE**

Ali İhsan AKGÜN<sup>1</sup>

**ABSTRACT**

The purpose of this study is to literature examining the restrictions in the Conceptual Framework for Financial Reporting. The globalisation process has affect to an invitation for the harmonisation of financial reporting standards, and consequently, the US Financial Accounting Standards Board (FASB) and International Accounting Standards Board (IASB) have joined forces to create one set of accounting standards. One of the joint projects is a common conceptual framework (henceforth referred to as the CFW). These paper provide a guidance to the conceptual framework a long with international accounting and financial reporting standards. To understand the quality and objective of financial reporting, it is important for CWF to examine the fundamental characteristics of financial accounting information and its restrictions. I imply that most of the existing empirical research is US GAAP-oriented and that IFRS investigate on the restriction in the CFW for financial reporting is limited.

**Keywords:** Conceptual Framework, Financial Reporting, Restrictions, IASB.

**Jel Codes:** M41, M49.

**FİNANSAL RAPORLAMAYA İLİŞKİN KAVRAMSAL ÇERÇEVEDEKİ SINIRLANDIRMALAR:  
LİTERATÜREL BİR İNCELEME**

**ÖZET**

Bu çalışmanın amacı, Finansal Raporlamaya ilişkin Kavramsal Çerçeve'deki sınırlandırmaları inceleyen literatürün incelenmesidir. Küreselleşme süreci, finansal raporlama standartlarının uyumlaştırılması üzerinde etkili olmuştur ve sonuç olarak, ABD Finansal Muhasebe Standartları Kurulu (FASB) ve Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) bir muhasebe standartlarında ortak bir set oluşturmak için araya gelmişlerdir. Bu kurumların ortak projelerden biri ortak bir kavramsal çerçeve oluşturulmasıdır (bundan böyle CFW olarak anılacaktır). Bu çalışmanın amacı, uluslararası muhasebe ve finansal raporlama standartları ile uyumlu bir kavramsal çerçeveye rehberlik etmeyi sağlamasıdır. Finansal raporlamanın kalitesini ve amacını anlamak için CWF'nin finansal muhasebe bilgilerinin temel özelliklerini ve kısıtlamalarını incelemesi önemlidir. Araştırmaya göre, mevcut ampirik araştırmaların çoğunun US GAAP yönelimli olduğunu ve IFRS'in finansal raporlama için ise CFW'deki kısıtlama konusundaki araştırmalarının sınırlı olduğu ifade edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Kavramsal Çerçeve, Finansal Raporlama, Kısıtlamalar, IASB.

**Jel Kodları:** M41, M49.

**1. INTRODUCTION**

The conceptual framework (CFW) offerings that the objective of financial reporting is to provide financial information regarding a corporate reporting that is useful to current and potential investors, to lenders, creditors, and to other information users who want to make decisions about providing resources to the entity (IASB, 2010). Certain studies focus on role of a revised CFW for IFRS (Macve, 2014; Gebhardt, Mora, and Wagenhofer, 2014), IASB and FASB face tasks in pursuit of joint CFW (McGregor and Street, 2007), CFWs of accounting from an information perspective (Christensen, 2010), the critical role of the IASB CFW

<sup>1</sup> Prof. Dr., Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, [ihsan.akgun@ybu.edu.tr](mailto:ihsan.akgun@ybu.edu.tr)



(Whittington, 2008), conflicting definitions of relevance in the FASB CFW (Cho, Kim and Lim, 2010), reliability makes accounting relevant: a comment on the IASB CFW project (Bauer, O'Brien and Saeed, 2014), the case for coherence in the CFW and standards (Sutton, Cordery, and Zijl, 2015), the evolution of the CFW for business enterprises (Zeff, 1999), CFWs of accounting (Macve, 2010), and financializing and the CFW (Zhang and Andrew, 2014).

Although there is a developing figure of literature examining whether the CFW provides information useful to economic participants, in contrast to the literature focus, the restrictions in the conceptual framework for financial reporting is very limited. Other argued for special restriction issues, for example, accounting conservatism (García Lara and Mora, 2004; Garcí'a Lara, Garcí'a Osma and Penalva, 2009a), conditional and unconditional conservatism (Basu, 2005; Beaver and Ryan, 2005; Iatridis, 2011), and conditional conservatism (Brown, He and Teitel, 2006; Ryan, 2006; Garc'ia Lara, Garc'ia Osma and Penalva 2009; Garcí'a Lara, Garcí'a Osma and Penalva, 2011). The review of the prior literature shows that there are limited evidences that restrictions of CFW for financial reporting. Thus, these literature review study suggests some important aspects to point out.

In the issues of adoption of IFRS, international accounting standards board (IASB) has come to the fore, but it has still encountered differences in national and regional levels. Some of this accounting culture differences occurs from national accounting and financial reporting cultures, which are surrounded in the organizational, institutional, legal origins and management behavior within the business operate. These issues are discussed on the IASB's of its conceptual framework for financial reporting. In the introduction portion of CFW related to accounting and financial reporting, certain restrictions of financial statements are provided. For example, general purpose financial statements ensure information regarding the financial position of the establishment includes the economic resources of reporting firm and information related to the establishment's demand right. In addition, financial reports offer accounting information regarding the effects of the changes in economic sources of the reporting firm and of other incidents.

Both information types provide data that may be useful for ensuring decision making sources to businesses. However, general purpose financial statements do not provide all the information required by financial information users. In addition, general purpose financial statements cannot be expected to offer all needed financial information. Therefore, these users must consider the information obtained from other sources related to general economic status, economic expectations, political events, the firm's industry and the institution. In other words, general purpose financial statements cannot be organized to indicate the value of the financial reporting business. In addition, these reports provide information that will assist in making predictions related to the reporting firm's value.

This study discusses the link between restrictions in the conceptual framework and financial reporting, by discussing certain key changes in the current CFW project that is being jointly developed by the IASB and FASB. The stated objective of this joint project is to develop an improved CFW for the convergence of IFRS and US Generally Accepted Accounting Practices (GAAP). The two organizations are both extremely dominant, thus, the convergence project has drawn important interest from accounting professions, academics and the other society. This is reflected in the number of responses to Discussion Papers (DPs) and exposure drafts released by the IASB/FASB, and is further supported by the extensive study dedicated to this issue (Zhang and Andrew, 2014; Wagenhofer, 2009; Whittington, 2008). Current study demonstrates that, notwithstanding their general agreement on the decision-usefulness objective of general purpose financial reporting, FASB and the IASB's CFWs are based on two different concepts of financial reporting.

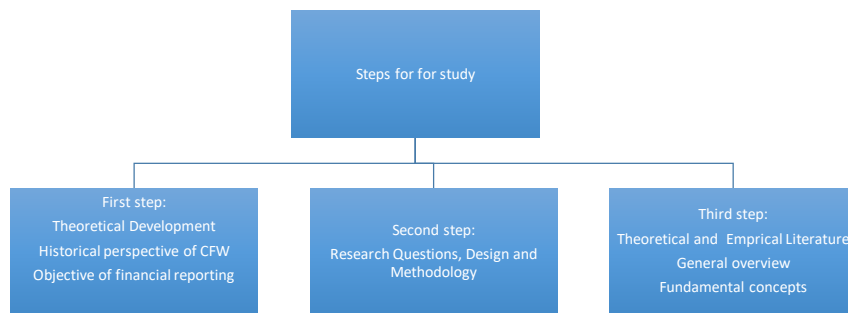
The purpose of the present IASB conceptual framework is to support

- ✓ the Board in developing future accounting and financial reporting standards,
- ✓ the Board in promoting harmonization of regulations and financial reporting standards,
- ✓ national standard-setters, and thus to support information users. Additionally, the FASB states a similar purpose. Thus, these purpose is to help the standard-setter to develop future standards, and is to help those producing and using the financial statements. A framework could be regarded as a constitution defining the general principles for the development of accounting and financial reporting standards in the regulatory area and for the information content of financial statements in the users' domain. To fulfil this purpose

CFW should be invariant over a long period and formulate the general rules which constitute the fundamental of financial reporting (Christensen, 2010).

Consequently, CFW is so important that it enables accounting and financial reporting standards to be developed in accordance with generally agreed principles. The CFW will offer a set of consistent principles to guide the regulation and financial reporting information. The CFW build on current IASB and FASB frameworks. Although CFW will guide the International Financial Reporting Standard (IFRS) setting process, it is not an IFRS. The study adds to the existing debate on these topic, which shed light on financial and accounting reporting standards. CFW sets out the underlying concepts for the preparation and presentation of company financial statements and forms the basis for specific recognition and measurement requirements in financial reporting. Therefore, I advised that CFW will lead to consistent accounting and financial reporting standards as long as eliminating restrictions for its.

In this study, I examine three steps of restrictions of CFW for financial reporting issue. I discuss this steps as follows:



In the first step examines theoretical development such as historical perspective of conceptual framework and objectives of financial reporting. Step 2 explores research questions, design and methodology. Finally, step 3 examines theoretical and empirical literature on restrictions for financial reporting.

## **2. THEORETICAL DEVELOPMENT**

### **2.1. Historical Perspective of Conceptual Framework**

I noted that the historical perspective of CFW for financial reporting were develop first in USA. The first official attempt to lay the foundations of a CFW was “*the Tentative Statement of Accounting Principles Affecting Corporate Reports*”, released in 1936 by the executive committee of “*the American Accounting Association (AAA)*”. The main motivation for preparing the Tentative Statement was to offer authoritative guidance to the recently established Securities and Exchange Commission (SEC) for historical cost accounting, as well as the revisions issued between 1941 and 1954. The final revision of its, issued in 1957, attested to venture far beyond established practices, negating easy approval by the SEC. In addition, AAA issued an influential report in which it advocated a decision usefulness approach in 1966, this was carried forward in 1973 by the report of “*the American Institute of CPAs’ Trueblood Committee*”. All this laid the foundation for the FASB CFW project, which published six concepts reports between 1978 and 1985. In June 1974, the board issued its first discussion memorandum in “*the Conceptual Framework for Accounting and Reporting*” project, addressing the objectives and qualitative characteristics (Zeff, 1999).

When both FASB and the IASB addressed issuing standards on certain accounting challenges, they certainly identified the need to develop a collective CFW of objectives, principles and definitions as a guideline for the future development of a consistent set of financial reporting standards. FASB issued a series of 7 Concepts Statements from 1978 to 2000 whereas the IASC, utilizing FASB work, issued its much shorter Framework document published in 1989 (Gebhardt and Dean, 2008). In 2004, IASB and FASB launched, as part of their convergence project, deliberations to revise their CFWs and received external encouragement to move toward principles-based accounting standards instead of detailed rules (Miller and Bahnson, 2007). That project’s scope was restricted because, from the boards’ perspectives, few changes, including language refining, gap

filling, and updating, were required (Gebhardt, Mora and Wagenhofer, 2014). In 2006, FASB published a Preliminary Views document with the ponderous title, *Conceptual Framework for Financial Reporting: Objective of Financial Reporting and Qualitative Characteristics of Decision-Useful Financial Reporting Information*.

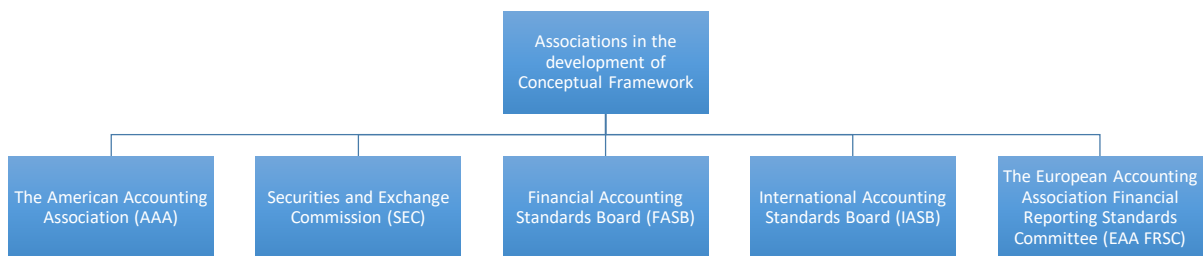
More changes in language occurred than shift in substance when the board issued, as a first phase outcome, a discussion paper in the July 2006 FASB/IASB and an exposure draft IASB-2008 on the chapters regarding objectives and qualitative characteristics. For example, the 2006 DP indicated that the objective of financial reporting is to offer financial information using for resource allocation decisions without explicit reference to stewardship. These proposed shifts appear to have been influenced by socioeconomic environments with a strong emphasis on the uses of financing information by capital market participants, such as the U.S. and UK. Because IFRS are applied in many countries with different accounting information uses, the proposals were argued. This argue was also stressed in an Abacus Open Forum, which was held as an initiative of *“the European Accounting Association’s Financial Reporting Standards Committee (EAA FRSC)”*. Gebhardt and Dean (2008) led an *“Open Forum discussion regarding general CFW matters as part of the Siena EIASM Fourth Workshop on Accounting Regulation”*. These important forum sessions expanded discussions related to the Fair Value Measurement papers presented at the Siena Workshop.

In 2008, a new project was jointly conducted by the IASB and FASB, this project intended to lead to a new CFW that unites the two institutions’ separate frameworks. This project is in progress, and many preliminary working papers released for reference. In the exposure draft of the joint CFW, the purpose is reformulated as establishing concepts under accounting standards (FASB/IASB, 2008). Because FASB’s preliminary CFW is very extremely abstract, it may not useful in establishing financial reporting standards, which is the current CFW project that is being jointly developed by the IASB and the US FASB. The stated aim of this joint project will develop an improved CFW for the convergence of IFRS and local GAAP in the USA.

The two body are both extremely influential, and thus the new convergence project has drawn significant interest from accounting professions, academics and the other society. These is revealed in the number of responses to DPs and exposure drafts released by the IASB/ FASB (Zhang and Andrew, 2014). In September 2010, the IASB and FASB issued a revision of two sections of the CFW on the objectives of general purpose financial reports and the qualitative characteristics of useful accounting information for users. In 2012, for CFW, the IASB revived its discussions solely as an IASB project. Thus, IASB abandoned the former phased method and to develop the CFW in a single project and within an unusually challenging time frame (Gebhardt, Mora and Wagenhofer, 2014).

Although the IASB and FASB previously commenced a CFW in 2004, the Board effectively deferred further work on the joint project until after other more urgent convergence projects were finalized during the 2010. Because of the IASB’s Agenda joint project, the IASB decided in September 2012 to revive the CFW project as an IASB. The IASB enhanced these project to its agenda at its September 2012 meeting. Discussion Paper DP/2013/1 *“A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting”* was published in July 2013, with a comment deadline of 14 January 2014. The IASB conducted to issue an Exposure Draft in the first quarter of 2015 ([www.iasplus.com/en/projects/major/cf-iasb](http://www.iasplus.com/en/projects/major/cf-iasb)).

In sum, five associations are active role in the development of Conceptual Framework in the world. In this context, associations are shown in these figures:





## 2.2. Objective of Financial Reporting

The objective of financial reporting is to provide accounting information regarding the business financial reporting that is useful to present and potential equity investors, lenders, and other financial information users (Kieso, Weygandt and Warfield, 2013). The purpose of financial reporting is the dissemination of financial reports and statements that accurately measure the profitability and financial position of an entity (Fridson and Alvarez, 2002).

A primary topic focused on the framework regards the objectives and uses of financial reporting. The CFW also covers no discussion of potential conflicts between decision usefulness and stewardship, proposing that there are no disagreements between implied those objectives. The discussion paper suggest that the IASB does not want to resume these topics again after the 2010 amendment. Nevertheless, the 2010 CFW was a joint project of the IASB and FASB, whereas the discussion paper is a document developed by the IASB alone. Thus, there appears to be more room for further discussion (Gebhardt et al., 2014). Consequently, CFW provides a foundation for developing a consistent approach to resolving financial reporting issues.

For FASB, its CFW is merely an instrument used to inform the process by which this accounting and financial reporting standards are created and old ones revised. But, the IASB's CFW is expected to play a gap filling role when accounting professions face reporting policy choices not covered by an accounting standard (Peasnell, Dean and Gebhardt, 2009). One important argument that managers know that they should announcement the audited financial statements for shareholders and other information users. Hence, accounting information crucial a role in controlling agency costs (Macve LSE, 2010).

The accounting regulatory agencies continue to produce financial reporting standards, whereas their CFW schemes remain indecisive and unfinished. Therefore, important mission is to reflect the organized and professional role of the CFW programmed. Likewise, the financial reporting standards that regulators generate have ambiguous relations to apparent under the accounting principles. Furthermore, it will determine the institutional processes that shape accounting standards (Robson, 1999). However, in developing its CFW, FASB opposed supporters of traditional accounting to provide objective and operational definitions of the financial statements elements that do not depend on definitions of assets, liabilities and shareholders' equity as future cash flows (Bryer, 1999). Therefore, FASB's framework is based on the marginal idea of economic value.

The CFWs establish the principles guiding financial reporting standards. The CFWs recognize the financial information users and obviously define the purpose of financial reporting and concept. Thus, CFWs show a crucial role in determining the nature and evolution of the rules for these purpose (Sutton et al., 2015). Hence, the CFW provides financial information that is useful to information users. Useful information is defined as the information that helps individual investors and creditors assess the amounts, timing, and uncertainty of future cash flows. Thus, useful information is restricted to that which relates to assessments of future cash flows. Therefore, any event that is not perceived to have such impacts need not be viewed as that which financial accounting should offer information on (Young, 1996).

Consequently, CFW will offer a set of consistent principles to guide regulation and accounting information. Financial accounting should be viewed as an information system, as acknowledged by both FASB and IASB in their original CFWs (FASB, 1978; IASC, 1989). The company has an information advantage compared to the users of accounting information, and this benefit is used strategically in corporate financial reporting. The CFW of both IASB and FASB identify sets of the qualitative characteristics of accounting information. A set of definitions of the elements of financial statements is part of the CFW. These elements consist the assets, the liabilities, the shareholders' equity, the income, and the expenses. The CFW also offers definitions of recognition rules related to the basic financial statements concepts. Finally, the general rules of accounting-based measurement are included in the CFW. Combined, the definition of elements of financial statements is supposed to govern the inclusion and exclusion of accounting information. Furthermore, the CFW should increase information users' understanding of and confidence in accounting applications. In sum, the CFW provide enhance comparability among business' financial statements analysis and financial reporting.

A CFW should be observed as a constitution defining the general principles for the development of financial reporting standards in the regulatory domain and for the information content of financial reports in the information users' domain. Therefore, a CFW should be invariant over a long period and formulate the general



rules that constitute the core of accounting applications. Hence, a CFW should reflect the institutional environment business operate in. For example, listed firms are subject to extensive information asymmetry requirements in most financial markets (Christensen, 2010). These issue is very important because the CFW is the basis for IFRS that are also used by listed and unlisted firms in many countries.

Gerber et al. (2014) recommendations are offered for inclusion into an approach reporting the development of the CFW:

- ✓ The role of the CFW in the financial reporting standards should be clarified.
- ✓ The CFW should possibly prescribe all definitions and principles that guide IFRS and interpretations.
- ✓ The CFW should provide a complete representation of all the principles that would regulate the specific domain it represents.
- ✓ All financial reporting standards and interpretations should preferably observe to the CFW definitions.

### **3. RESEARCH QUESTIONS, DESIGN and METHODOLOGY**

The CFW reflects financial statement elements such as assets, liabilities, income, and expense, item by item. The purpose of focusing on financial statement elements item by item is to provide investors with comparable financial information regarding the company's assets and claims against those assets. Profit or loss is the change in the assets and claims that do not arise from other assets, liabilities, or transactions with equity holders in their capacity as shareholder's equity. The assumption underlying this focus is that comparability results from representing financial statement elements in the same way, for example by recognizing the same set of assets and liabilities and measuring them in the same way (Barth, 2013).

CFW is a coherent system of interrelated objectives and fundamental principles of financial reporting, which is the process of preparation of financial statements is based in order to provide users with information useful for their decision making. In this context, CFW is defined the nature, function and limits of financial accounting and financial reporting.

Although many financial reporting standard setters have historically functioned without having a conceptual framework in place, the conceptual framework have developed accounting and financial reporting. The lack of a settled conceptual framework also increases the possibility that standards are inconsistent with each other and that there is no overall objective for the preparation and presentation of financial statements. Therefore, the CFW contributes financial information users in interpreting information contained within financial statements including consolidated financial statements as it provides an understanding of the principles on which they are prepared. In this context, many analysts believe that harmonizing these frameworks should be the priority in developing globally accepted financial reporting standards.

The conceptual framework provides a set of consistent principles to guide for IFRS and improve reporting of financial information as part of the decision-making about providing resources to the business. The purpose of these study is to explore main research question:

RQ=what are the role of conceptual frameworks and contribute to the quality of corporate financial reporting?

To explore the above-stated main research questions, these paper begins by re-examining the issues related to the conceptual framework that provide guidance to using information users such as analyst and practitioner.

The purpose of literature review is to provide collective insights through theoretical synthesis into subjects. Therefore, in accounting research, the literature review process is a key tool, used to manage the diversity of knowledge for a specific academic analysis. Consequently, the purpose of conducting a literature review is to enable the researcher by mapping and assessing the existing intellectual area, and to identify a research question to develop the existing body of knowledge as well as provide guidance for further research (Tranfield et al. 2003). By using a systematic and structured method to identify and map the empirical literature review, this systematic literature review provides to a comprehensive understanding of our knowledge in the academic research arena. It provides insights into the current state-of-the-art and, provides some guidance for further empirical and analysis research (Heinicke, 2018).



The used research methodology mainly trusts on literature review particularities. The purpose of this study in the area of literature review is to summarize and discuss the main results achieved in prior literature. These paper explore literature review methodology to assess what has been published within accounting research literature on restriction of conceptual framework for financial reporting. Making such an analysis that focuses on the research literature, I do specifically purpose to discover new points of view on conceptual framework, and also I try to suggest groundwork and a theoretical framework to ease the conceptualization and the determinant of the role of financial reporting. In this paper, I examine the restrictions in the conceptual framework for financial reporting such as historical cost, accounting politics, accounting estimates, accounting error and frauds and conservatism.

#### 4. THEORETICAL AND EMPIRICAL LITERATURE

From the examined sources, this study ends up with some papers that directly deal with the role of CFW for financial reporting both with a literature and an empirical analysis. The theme is very well open to both methodological approaches, as the purpose of financial reporting provides sufficient data for empirical researches, and all conceptual issues relating to CFW are appreciated in the literature analysis. Both approaches are of a great value and give us important insights into the restriction of conceptual framework on the financial reporting. From the literature analysis, it first appears that general overview. Additionally, I focus on both with a literature and some empirical analysis restrictions for financial reporting on the CFW.

##### 4.1. General Overview

According to FASB (2010), the CFW is defined as a rational system of interconnected objectives and fundamentals that is expected to lead to consistent accounting standards and that advocates the nature, function, and restrictions of financial reporting.

Accounting and financial reporting standard-setting should be more than a conceptual exercise; it should also consider the motivations of both producers and information users. Otherwise, the actual implementation of financial reporting standards will be quite different from what the regulators expected to occur. Nonetheless, the regulators will be locked into a cycle of revision and disappointment with the actual implementation of financial reporting standards (American Accounting Association's Financial Accounting Standards Committee; Benston et al., 2007).

According to the IASB, CFW chapter 1 of the exposure draft of an improved CFW for financial reporting the objective of financial statements shall solely be to offer information regarding financial position of the business (IASB, 2008, OB6). In addition, general purpose financial statements offer information regarding the financial position of a business reporting. Financial statements also provide information regarding the effects of events and other transactions that alteration a reporting business' economic resources and claims (FASB, 2010, OB12). This restriction is documented by the CFW in OB20: financial statements are not prepared to show the business value. Estimating of the business value would need considering financial information in addition to that provided in financial statements, for example, general economic conditions and the industry in which the business operates (Benston et al., 2007).

IFRS are not targeted at providing information for parties to the business' contracts, which can demand from the business the financial information they need to making-decisions. For example, many business debt contracts specify additional financial statements that the entity should offer to the debt holders. Thus, we would not to say that debt contracting parties, including present debt holders, do not find financial statements to be useful. But, the DP of the first two chapters of the joint IASB/FASB reviewed CFW settles that the financial information needs of those parties are not the primary concern of financial reporting, as proposed by the CFW (Barth, 2008).

The joint IASB/FASB (2008) exposure draft defines faithful representation as a fundamental qualitative characteristic of accounting information. Furthermore, faithful representation includes conservative, which would introduce bias into the accounting information. Remarkably, financial reporting systems have always been conservative (Wagenhofer, 2009). Prudence or conservatism is not a qualitative characteristic of financial reporting information. Adequately, the CFW states that financial information should be unbiased (Barth, 2008).



Nevertheless, these bias is outcome of the application of IFRS that have not yet been updated to be link with the CFW, and application of other concepts in the CFW.

Financial statements components are indicated at historical cost value. Current assets and non-current assets and all liabilities, for example, are typically originally measured at the historical value established by an exchange, which is their cost. However, a certain type of re-measurement is pervasive. The sole amounts in financial reports have currently been always historical costs are those for cash and land in the transaction currency (Barth, 2008). Thus, the measurement debate in accounting as historical cost versus fair value misinforms and obscures the issues.

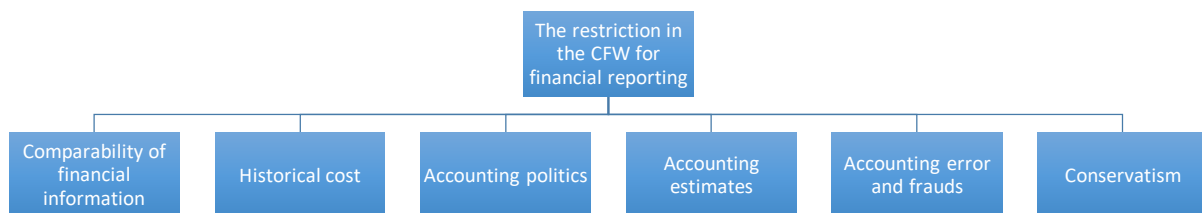
According to the IASB (2008), CFW does not provide any verge that should be met for the cash inflow of economic benefits to be regarded as likely. Thus, it is not surprising that the IASB has set different probability requirements for different financial accounting topics, for the recognition of revenue from the sale of services and construction contracts. Furthermore, the draft CFW also implies that financial information regarding a business performance is also essential (OB18-OB22). Yet, because business performance term is defined in terms of changes in the company financial position, it appears as though the original representation of a corporate financial performance shall no longer be a distinct objective of IFRS financial statements (Wüstemann and Wüsteman, 2010).

Financial statement users have financial information needs and requests that are most likely different and do not overlap with Financial Reporting Standards development; the objective is to require the information quality that meets the needs of most original users. However, focusing on common information requirements in financial reports does not impede inclusion of supplemental information that is useful for a group of original reporting firm users. The reporting firm's management needs financial information related to the institution. However, because management can obtain the required information from the internal sources, management is not obliged to remain limited to the information submitted in the financial reports.

Then preparation purpose of the financial statements will ensure information regarding changes in the firm's financial position, performance and health to be used by various users while making-decisions. Financial reports organized for this purpose meet the common needs of great majority of the users. Financial reports, at the same time, indicate the results of the sources and uses of the activities provided under the managerial responsibility of administrators. Users acting on behalf of firm owners who wants to revise the sufficiency and management accounts can make more rational decisions utilizing these evaluations. These evaluations may include, for example, the decisions related to continuing investments in the firms, selling the investments, or reappoint or to changing the management.

To analyze financial statements correctly, the beneficiaries of the financial statements should have basic information regarding the concepts and rules for the preparation. It is impossible to define financial statements' restrictions without having such information.

The increase in the number of international business and the developments experienced in capital markets make the elimination of accounting and reporting differences among the countries compulsory. Because of the accounting standards used, financial statements that are numerical identities of the business may be completely changed. Except for the financial reporting standards used, in the arrangements of the financial reports, there are various restrictions that result from the basic structure of the accounting. These restrictions affect the analysis and interpretation to be made. Therefore, when analyzing and the interpreting financial statements in which the obtained information is reported, these restrictions must certainly be evaluated. As I stated earlier, the restriction in the CFW for financial reporting is consist of comparability of financial information, historical cost, accounting politics, accounting estimates, accounting error and frauds and conservatism. In this context, restrictions of CFW for financial reporting are shown in these figures:





**4.2. Comparability for Financial Information**

The CFW describes that comparability is the qualitative characteristic of financial reporting information. The CFW goes on to describe that comparability makes financial reporting information useful because the information can be compared to similar information regarding other companies. Therefore, comparability of financial statements across companies is important to enabling information user such as investors, lenders and other creditors to make decision-making (Barth, 2013).

The principal point of a CFW should be the comparative advantage of financial reporting. Financial reporting is an information source which is always produced late in a decision-making process. It is a main characteristic of financial reporting information is that information are based upon the financial relationship of the firm with outside parties and recognize the role of other, subject to auditing, financial information sources, and are hard to manipulate. Thus, it is an important role for the CFW to provide the accounting information system in maintaining the comparative advantage (Christensen, 2010).

Additionally, CFW identifies comparability as a qualities characteristic of useful financial reporting information. However, there are three major conceptual issues inherent limitations in the CFW. First, despite what the IASB (2013a) DP appears to claim at 1.35(b) and (c), solely under ideal conditions could amounts reported for net assets and net income through the double-entry bookkeeping system signify the economic scales that information users such as investors are interested in comparing when assessing alternative investment opportunities. Second, in fact, the financial reports do not include all economic assets and liabilities, instead, these statements include solely those that the financial reporting standards' rules recognise. Third, these are measured on a variety of bases (Macve, 2014). Barth (2013) and Zeff (2007) focus on how the second and third troubles currently limitation the comparability that can be achieved within the financial reports.

Comparability is a very difficult concept to understand within a country and worldwide. A common argument that there has been sudden, very great increase in global comparability in relation to what previously existed, specifically, every country using its own local accounting standards, which differed considerably from country to country. However, I want to caution that future progress in enhancing comparability can be difficult to achieve across international borders (Zeff, 2007).

The CFW specifies comparability as one of the qualitative characteristics of accounting information. The objective financial reporting will offer users such as investors, lenders and other creditors with accounting information that helps them in making their capital allocation decisions. The CFW classifies the qualitative characteristics of relevance and faithful representation as fundamental characteristics of usefulness, and lists comparability, verifiability, timeliness, and understandability as enhancing qualitative characteristics (IASB, 2010). Comparability in accounting information systems is key to promoting efficient allocation of capital. Some may claim that comparability is best achieved by reporting both amounts, for example, if each entity measures the investment at cost and discloses the fair value. However, the CFW clearly states that disclosure is not a substitute for recognition, and the limited literature that exists on recognition versus disclosure tends to support that view (Barth, 2013).

The IASB has accomplished great success in extending the adoption of IFRS, but it has also encountered disagreement at national and local levels. Some of this disagreement rises from differences in domestic accounting cultures. These subjects are particularly apparent in the debate on the IASB's revision of its CFW, which states its own vision of an international financial reporting (Whittington, 2008).

The CFW describes relevance and representational faithfulness as two fundamental characteristics of useful financial information. Nevertheless, relevance and representational faithfulness are not solely properties of financial information because, without first selecting an economic phenomenon, these cannot be defined. Thus, relevance and representational faithfulness are properties of accounting information only for a selected economic phenomenon (Cho, Kim and Lim, 2010).

The CFW is not only very important because of its use by regulators, but also because of its use by consultants (McGregor and Street, 2007). One argued that the set of qualitative characteristics typically contained in CFWs does not adequately aggregate the information demands of accounting information users. For example, CFW covers no guidelines for the trade-off between relevance and reliability. Furthermore, neutrality may not be part of an optimal regulation (Christensen, 2010). Some study implies that there are differences in how capital market participants view recognized information versus disclosed information (Gordon et al., 2015).



The CFW accepts that financial reports should carry all relevant information and thus it disregards the existence of other information sources. These argument does not allow for a specialisation of the different types of information sources. The financial reporting system composed in one manner may be a better supplement to existing information sources than another accounting system that should stand on its own (Christensen, 2010).

Reporting on performance is one of the main objectives of financial reports. But, the theoretical foundations of performance reporting in the current CFW are limited. There is a primary focus on the balance sheet, and business performance reporting is treated as a derived; the recognition of income and expenses is not separately assessed, but is dependent on the recognition of assets and liabilities (Brouwer, Faramarzi and Hoogendoorn, 2014). Hence, the CFW does not explicitly discuss moral hazard. The background of external financial reporting has recognized moral hazard by using notions such as conservative and reliability (Bauer, O'Brien and Saeed, 2014).

Consequently, CFW implies that comparability is the high qualitative features of financial reporting information. As an example to show this situation, consider the two different firm's reported assets information as follows:

**Table 1.** Two Different Firm's Reported Assets Information

	<b>Whiteday Ltd.</b>	<b>Quick Ltd.</b>
Current Assets		
Cash	50.000	50.000
Inventory	100.000	100.000
<b>Total Current Assets</b>	<b>150.000</b>	<b>150.000</b>
Non-Current Assets		
Property, plant, and equipment	150.000	150.000
Goodwill	5.000	5.000
<b>Total Non-Current Assets</b>	<b>155.000</b>	<b>155.000</b>
<b>Total Assets</b>	<b>305.000</b>	<b>305.000</b>

According to Table 1, although the reported all assets of these two firms are similar economic value, the CFW has no comparability for financial reporting. There are many reasons for this issue. Firstly, for example, Whiteday Ltd. can depreciate its property, plant and equipment on a declining-balance basis; whereas Quick Ltd. can choose straight-line depreciation. Secondly, comparability of assets is impacted by inventory accounting methods used. For example, Whiteday Ltd. can use FIFO method, whereas Quick Ltd. can choses average inventory method. Finally, Whiteday Ltd. in good faith may estimate the useful life of an asset to be 15 years, while Quick Ltd. uses a 10-year estimate for the reported of asset.

### 4.3. Historical Cost

Some advocates argue that historical cost is more reliable than fair value, because it is based on use records of amounts paid to purchase an asset rather than on fair value. However, proponents of fair value argue that fair value is more relevant than historical cost. The fair value and historical cost debate is, in some ways, captured in those two words: reliable versus relevant. In addition, some suggest that historical cost is more conservative than fair value, which allows the values of assets to be written up as well as written down (Henry and Holzmann, 2011). For example, historical cost accounting for investments in marketable securities illustrates a required loose accounting standard. To explain, under historical costing, real economic gains from investment activities do not appear in the financial reports when they occur (Zeff and Dharan, 1991).

Empirical and analytical research shows that financial reporting should have the objective of providing all relevant information to financial markets. Therefore, if both historical cost information and fair values are relevant, both should be reported. As with most financial accounting study, it is important to distinguish



conceptual issues from those associated with measurement. However, the historical cost term is unfortunately judgmental (Penman, 2007).

Although the purpose of financial reporting is stated purely in terms of decision-usefulness, the case for including information on past transactions and events in financial reporting can be made. However, the historical cost information importance is manifest if stewardship is explicitly included in the financial reporting purposes. Financial reports are set from a stewardship perspective may sound formal, legalistic and of limited real usefulness. Conversely, there is more to the stewardship dimension (Lennard, 2007). Information users such as investors and creditors usually find information regarding a business past financial performance helpful in predicting the corporate future returns on its assets. Nonetheless, the historical cost information importance is manifest if stewardship is explicitly included in the purpose of financial reporting (Lennard, 2007).

According to the General Communiqué on Accounting System Application in Turkey, accounting should be based on the obtaining costs from the recognition of the assets and services obtained from the business excluding other items whose cash ratio, debts and costs are impossible or not suitable for determination. Therefore, according to the evaluation cost value basis, it is impossible to be included the increase in the asset's value after the acquisition date in the cost value. Thus, the assets evaluated on the basis of cost value are located in the financial statements using their historical costs.

Traditionally, assets in accounting are evaluated using the cost value. However, this assessment model is based on the assumption that there is no inflation in the economy. Other assessment methods foresee that, when certain price fluctuations occur, an assessment problem will be encountered (Diewert, 2005). Historical cost includes the amount owed and the financial expression of the sacrifices made. The assets are measured with the amount of cash and cash equivalents or the market values of the corresponding assets. Then, historical cost generally represents the fair value. The amount obtained in compensation for the loan or in the loans resulting from the normal activities of the business, for example, indicate the amount of cash or cash equivalents, as with corporate taxes.

During the evaluation process, general historical cost management is used for the measurement of the financial assets such as stock, field, building, machinery and non-financial assets that are not reflected in the value of cash. The measurement based on historical cost contributes to more reliable information measurement; however, particularly in times of inflation, this may cause financial statements to provide hope in the inflation periods. Thus, using historical costs as a criterion in the evaluation of assets and liabilities from the first record to the subsequent balance sheet periods causes the financial information on the financial statements to be insufficient for users. Correctly subjecting the amounts in the financial statements to inflation partly eliminates the weakness of the historical cost basis.

According to Table 1, reported assets of this firms can reflect historical cost or fair value. As a result, the information provided in the balance sheet is not reporting a more relevant fair value. Historical costs, however, will only equal fair value at the time of the actual transaction; thereafter, the two will almost always differ. Thus, we can say that reported assets in this example are not observable for the economics value.

#### 4.4. Accounting Politics

Accounting policies is defined the process which transactions and other events are showed in financial reports. Accounting concepts such as going concern and accruals are considered fundamental or basis; those and other notions and desirable qualities and their application are considered in the CFW (Tiffin, 2005).

The CFW is a critical step towards true harmonization. Additionally, the CFW has more traditional framework roles to provide consistency across financial reporting standards and provide guidance in circumstances that are not covered by the extant these standards (provided for by IAS8). This leads to the irony that, though the CFW is intended as a means of harmonization, the process of developing the CFW may be a source of disagreement (Whittington, 2008). Thus, I believe that the progress of the IASB's CFW review project.

Preparers of financial information must use judgement in choosing an appropriate accounting treatment where no appropriate international standard currently exists. In these cases, preparers must select an accounting policy offers relevant and reliable financial information with primary consideration provided to international standards addressing similar and related issues (IASB, 2003, paragraph 10).



Accounting policies explain the certain principles, basis, rules and applications used by a business in the preparation and presentation of financial statements. The financial statements include reliable information regarding transitions, incidents and conditions decided by Public Oversight, Accounting and Auditing Standards Authority that are required for convenience for the defined accounting policies. If the financial effects of these policies on financial statements are insignificant, the preparation of the balance sheet, performance or cash flows must be performed for presentation purposes or the financial statements must be corrected for this purpose. For the development of business management accounting policies and the information related to their application;

- ✓ financial statements must conveniently assist their users' economic decision-making requirements,
- ✓ reliable,
- ✓ showing the financial position of the institution activity results and cash flows,
- ✓ reflecting not only the legal structure of the transitions, events and conditions but also the economical source,
- ✓ objective,
- ✓ cautious,
- ✓ be completely equipped with all the information from all important aspects (Turkey Accounting Standard-TAS 8; 10).

It is necessary to estimate during carrying of accounting policies related to the transitions, events or conditions to the financial statements or explanations. The estimations are based on the management's viewpoints and can be developed in the periods following the reporting period. However, although estimations for the past are being developed, the purpose matches that of those in the current period, i.e. the estimations must reflect the transitions, events and conditions of that period. Therefore, the information, transitions or conditions needed in the application of a new accounting policy or in the correction of the mistakes in the past (TAS 8; 52).

In the application of a new accounting policy or in the correction of the errors related to the past period, management predictions in a past period or in the prediction amounts reflected in the financial statements, whether measured or explained should not be consider situations relative to later periods (TAS 8; 53). For example, in accordance with the standard of "TAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement", although a business has decided to hold a financial asset-related error to be evaluated until after maturity, the business should not change the measurement principle. In addition, in accordance with the standard of "TAS 19 Employee Benefit" related to employees' sick leave, a business should not consider this information relevant to the periods arising after the last period of financial statements when calculating liabilities.

To change the comparative information related to the past period, a frequent requirement of important predictions, one cannot prevent the correction or change of the comparative information related to the past periods in a reliable manner.

#### 4.5. Accounting Estimation

The IASB's CFW for financial reporting is not an IFRS. However, the CFW is part of the IFRS hierarchy of financial reporting rules, as described in paragraphs 10 through 12 of IAS 8, Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors. The IFRS hierarchy provides that, when a transaction is not specifically covered by an IFRS, a preparer can consult, in descending order: another IFRS for a similar transaction; the CFW; and, finally, pronouncements by other standard setters that use a similar CFW (Henry and Holzmann, 2011).

The change in accounting estimations is described as the corrections required resulting from the evaluation of the benefits and liabilities expected in the future because the change in periodic usage quantity. The changes in accounting estimations may result from new information or development. Many financial statement elements cannot be measured precisely because of the current uncertainties in management activities. The estimations must be determined based on the most current and reliable information. For example, doubtful accounts, stocks that discontinued, the values of financial assets or liabilities that are realistic, the beneficial life of the assets



subjected to amortization or expected utilization types of the economic benefits in the future or warranty liabilities.

If the effects of the change in accounting estimations create difference in the book values of asset, foreign source or equity units, these must be corrected in the period when the change is made (TAS 8; 37). The reflection of a change's effect in an accounting estimation is meant to be applied in the transitions, events and conditions after the date the change is made in the estimation.

A change in the accounting estimation can affect the current period solely as well as the current and future periods jointly. For example, a change in the amount of bad debts affects only the current period, thus, this change is reflected to financial statements within this period. However, the useful life of the assets subjected to amortization expenses in each period in the remaining useful life of the asset. In both situations, the effect of the change in current period is reflected to the income statement. If there are any effects on the future periods, the effects are reflected on financial statements in future periods (TAS 8; 38).

According to Table 1, reported assets of this firms that changes in accounting policy, as I explain earlier, can be voluntary.

#### 4.6. Accounting Error and Frauds

Accounting fraud is an indicator of extreme distortion and lack of timeliness in the accounting (Armstrong et al., 2010). Young (1996) favors the CFW as a form of institutional thinking that limits both the definition of, and solutions to, accounting context. Similarly, Erb and Pelger (2015) stated that qualitative characteristics define the boundaries of what the regulators believe appropriate financial reporting. These is showed in the recurring use of qualitative characteristics in the framing of accounting problems by regulators, accounting professions, and academics.

The accounting supervisor's main duty will be to judge the financial statements he supervised. However, in addition to this main duty, it is expected that the supervision work will identify the errors and frauds in the institutions' records and financial statements. Accounting errors emerge during the recognition of the units in financial statements, their measurements, presentation and explanation. If financial statements include any application or include an important error related to incorrectly indicating the business' financial position, its performance or cash flows, these must be corrected because this situation does not adhere to Turkey Financial Reporting Standards (TFRS), in addition, these must be corrected as soon as they are noticed. This behaviour weakens the reliability of the financial statements. However, in certain situations, the errors are noticed after, and these past errors are corrected in the comparative information in the financial reports related to the periods that follow.

With the growth of the business and development of the activities, the qualities of the transitions performed with the third party are becoming more complicated and their numbers are increasing. The increasing complexity of the transitions and the increase in their numbers increase the possibility of incorrectly processing record. Not identifying these types of errors diminishes the reliability of the submitted information.

The presence of the accounting errors and frauds negatively impact the quality and reliability of the financial reports. Whether this results from misuse of accounting policies and mathematical errors or from the incorrect interpretation of financial information, the presence of error and frauds will be understood as form of carelessness by the institution regarding realistic, reliable, understandable and transparent financial information and will be regarded as misleading financial statements by users. This situation will decrease the reliability of firm's financial statements.

#### 4.7. Conservatism

According to FASB, the conservatism is defined as a prudent reaction to uncertainty to attempt to ensure that uncertainty and risks inherent in business situations are adequately considered. The traditional definition of conservatism implies a consistent understatement of both book value of shareholders' equity and of earnings (García Lara and Mora, 2004). The definitions of conservatism imply a persistent understatement of book value of shareholders' equity (balance sheet conservatism) and a timelier recognition of bad news in earnings relative



to good news (earnings conservatism). García Lara and Mora (2004) suggest that conservatism reduces auditors' and managers' liability exposure; these individuals are thus expected to have increased the asymmetric timeliness of earnings in response to increases in their legal liability exposure.

García Lara et al. (2014) stated conservatism makes it costly for managers to deviate from the firm's true earnings in accounting reports, constraining management's opportunistic financial reporting behaviour. Conservatism benefits the users of financial statements by constraining managers' opportunistic payments to themselves and to other parties such as investment decisions, debt increases and other contractual agreement (García Lara, Osma and Penalva, 2009a).

Thus, conservatism can be used as a mechanism to motivate managers to reduce losses earlier and abandon poorly performing projects. In addition, conservatism facilitates the monitoring of debt contracts written based on conservative numbers. In the academic literature, two different types of conservatism exist, conditional and unconditional (García Lara and Mora, 2004; Gebhardt et al., 2014). The first form of conservatism is conditional on news whereby bad news is reflected more quickly and more strongly than good news (Ryan, 2006). Bad news is recognized in the income statement, whereas good news is disclosed through other channels such as the notes to the financial statements (García Lara, Osma and Penalva, 2011). Studies have shown that such conditional conservatism is more pronounced in economies in which debt markets are relatively more important. For instance, conditional conservatism includes lower of cost or market accounting for inventory and impairment accounting for long-lived tangible and intangible assets.

García Lara, Osma and Penalva (2009) stated that conditional conservatism exists when economic losses are recognized in the income statement faster than economic gains. Recent research suggests that conditional conservatism is important in debt contracting (Ball et al., 2008; García Lara, Osma and Penalva, 2009; Gebhardt et al., 2014). Conditional conservatism arises from efficient contracting needs and impounds a negative bias in accounting income as a measure for contemporaneous economic income (Brown, He and Teitel, 2006). Empirical and analytical research shows that conservatism is valuable because it facilitates the monitoring of these contracts, improving the efficiency of contracting ex-ante by providing lenders with information (García Lara, Osma and Penalva, 2009); in addition, conservatism reduces the cost of debt, facilitates access to additional debt funds, and reduces risk shifting and shareholder-bondholder conflicts over dividends. Hence, conservatism is preferred by debt holders either directly or through price protection, it is preferred by equity holders because they incur the residual agency cost (Gebhardt et al., 2014). Furthermore, conditional conservatism limits the available opportunities for successful manipulation of the reported variables included in debt contracts to expropriate from lenders. Thus, it is predicted that debt holders will demand conditionally conservative earnings (García Lara et al., 2009). However, the financial reporting practices leading to conditional conservatism, such as timely loss provisioning and asset impairment, generally are not allowed for income tax purposes (Ball et al., 2008).

Second, conservatism is called as unconditional concept for the accounting process determined at the inception of assets and liabilities yield expected unrecorded goodwill (Beaver and Ryan, 2005). For example, unconditional conservatism includes immediate expensing of the costs of most internally developed intangibles, depreciation of property, plant, and equipment that is more accelerated than economic depreciation, and historical cost accounting for positive net present value projects.

Unconditional conservatism, occasionally called ex ante or news independent conservatism, is an accounting measurement bias that is unaffected by the characteristics of the event that is measured. A commonly cited example of unconditional conservatism is the immediate expensing of all research and development (R&D) irrespective of the probabilities of success of the underlying R&D projects. For conditional conservatism, called ex post or news dependent conservatism, the extent of conservatism in the accounting measurement depends on the characteristics of the event being measured (Gigler et al., 2009). For example, there is usually a lower of cost or market feature in accounting for inventory and asset impairments.

In contrast to unconditional conservatism, the conditional form of conservatism increases the contracting efficiency of reported accounting information. Thus, unconditional conservatism could lead to lower agency costs and litigation risks and possibly facilitate managerial opportunism. The main finding is that firms that provide IFRS disclosures apply conditional conservatism in their financial statements. However, these firm restrict unconditional conservatism, thereby further enhancing the quality and usefulness of the reported accounting numbers and increasing investors' confidence in company management. Hence, higher quality in



financial reporting would indicate that more losses and difficult-to-verify items are reflected in company financial statements (Iatridis, 2011).

According to Basu (2005), conditional conservatism is likely to improve contracting efficiency because it employs new information, whereas unconditional conservatism will likely reduce contracting efficiency because it does not. This argument shows that unconditional conservatism is likely a response to regulatory or tax incentives, whereby the firm attempts to ameliorate the potentially punitive effects of state policies.

## 5. CONCLUSION

In this study I have examined the demand for a CFW from an information literature perspective. The purpose of this study is to define, classify and interpret the existing literature on the role of financial reporting within the conceptual framework, to present a summary of the prior studies and thus to offer an empirical literature support for further and future researches.

The main contribution of this paper is related to further comprehension of the restrictions of CFW within the context of the financial reporting by detecting and classifying useful references for future and further research. The role of financial reporting within the conceptual framework is provide to guidance for preparers, analyst, practitioners and auditors of accounts to deal with transactions which are not the subject of a specific accounting and financial reporting standard. Although some restrictions mentioned above, conceptual framework remains the best available guidance for financial reporting setting certain items in financial statements, and so it is surely possible that CFW and the conditions of its application could be further improved. In this context, I argue that it is crucial important for the revised CFW to provide guidance on the financial reporting concept.

The CFW has existed for a long time, and accounting regulation has existed much longer. Much regulation has been a consequence of observed business failures. The globalization of trade and business has led to a call for harmonization of financial reporting standards around the globe and consequently FASB and IASB have joined forces to create one set of IFRS (Christensen, 2010). Over the years, many bodies developed and published their own CFWs, but no single framework was universally accepted. FASB and the IASB have agreed on a joint project to develop a common and improved CFW, which has resulted in the present interest in the development of a new standard.

Therefore, there is a transformed impetus in the IASB and FASB to develop a CFW for financial reporting for both private sector and public-benefit entities. Combining these developments will lead to a meaningful CFW for both private sector entities and public-benefit entities, as well as lead to meaningful and useful information for all. Moreover, the CFW must provide a sound foundation for developing future financial reporting standards. This is essential to fulfilling the boards' goal of developing financial reporting standards that are principles-based instead of rules based standards, internally consistent, and internationally converged. However, there are certain restriction in the CFW for financial reporting. For example, conservatism is a mentioned characteristic of financial information. However, conservatism is not a desired qualitative characteristic; instead, it is a practical justification for certain financial reporting practices. These restrictions impact the financial analysis. Therefore, when analyzing financial statements in which the obtained information is reported, these restrictions must certainly be evaluated. Further research could determine the relationship between restrictions in the conceptual framework and financial reporting of firm value.

## Acknowledgements

The author acknowledges that a large and growing body of literature exists on accounting. However, this literature does not explicitly examine the restriction in the CFW for financial reporting. Therefore, in this paper's discussion, I will contribute to the literature on to the current debate on these issues, which shed light on accounting and IFRS.

**REFERENCES**

- AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION'S FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE, Benston, G.J. (primary author); D. R. Carmichael; J. S. Demski; B. G. Dharan; K. Jamal; R. Laux; S. Rajgopal; G. Vrana. (2007). "The FASB's Conceptual Framework for Financial Reporting: A Critical Analysis", **Accounting Horizons**, 21(2), 229-238.
- ARMSTRONG, C. S., GUAY, W.R. & WEBER, J.P. (2010). "The Role of Information and Financial Reporting in Corporate Governance and Debt Contracting", **Journal of Accounting and Economics**, Vol. 50, Nos. 2-3, 179-234.
- BALL, R., ROBIN, A. & SADKA, G. (2008). "Is Financial Reporting Shaped by Equity Markets or by Debt Markets? An International Study of Timeliness and Conservatism", **Rev. Acc. Stud.**, 13, 168-205.
- BARTH, Mary E. (2008). "Global Financial Reporting: Implications for U.S. Academics", **The Accounting Review**, Vol. 83, No. 5, 1159-1179.
- BARTH, M. E. (2013). "Global Comparability in Financial Reporting: What, Why, How, and When?", **China Journal of Accounting Studies**, 1, 2-12.
- BAUER, A.M., O'BRIEN, P.C. & SAEED, U. (2014). "Reliability Makes Accounting Relevant: A Comment on the IASB Conceptual Framework Project", Accounting in Europe, 11, 211-217.**
- BASU, S. (2005). "Discussion of Conditional and Unconditional Conservatism: Concepts and Modeling", **Review of Accounting Studies**, 10, 311-321.
- BEAVER, W.H. & RYAN, S.G. (2005). "Conditional and Unconditional Conservatism: Concepts and Modeling", **Review of Accounting Studies**, 10, 269-309.
- BROWN Jr. W. D., HE, H. & TEITEL, K. (2006). "Conditional Conservatism and the Value Relevance of Accounting Earnings: An International Study", **European Accounting Review**, 15, 605-626.
- BROUWER, A., FARAMARZI, A. & HOOGENDOORN, M. (2014). "Does the New Conceptual Framework Provide Adequate Concepts for Reporting Relevant Information about Performance?", Accounting in Europe, 11, 235-257.**
- BRYER, R.A. (1999). "A Marxist Critique of the FASB'S Conceptual Framework", **Critical Perspectives on Accounting**, 10, 551-589.
- CHRISTENSEN, J. (2010). "Conceptual Frameworks of Accounting from an Information Perspective", **Accounting and Business Research**, 40, 287-299.
- CHO, M., KIM, O. & LIM, S.C. (2010). "Two conflicting definitions of relevance in the FASB Conceptual Framework", *J. Account. Public Policy* 29, 604-611.
- DIEWERT, W.E. (2005). "The Measurement of Business Capital, Income and Performance", [www.econ.ubc.ca/diewert/barc3.pdf](http://www.econ.ubc.ca/diewert/barc3.pdf), (31.10.2014).
- ERB, C. & PELGER, C. (2015). "Twisting words"? A study of the construction and reconstruction of reliability in financial reporting standard-setting, **Accounting, Organizations and Society**, 40, 13-40.
- FASB (2010). Conceptual Framework for Financial Reporting, Statement of Financial Accounting Concepts No. 8. September 2010, Norwalk, Connecticut.
- FASB/IASB (2008). "Conceptual Framework for Financial Reporting: The Objective of Financial Reporting and Qualitative Characteristics and Constraints of Decision-Useful Financial Reporting Information. Exposure Draft", Issued by the Financial Accounting Standards Board and by the International Accounting Standards Board.
- FRIDSON, M. & ALVAREZ, F. (2002). **Financial Statement Analysis: A Practitioner's Guide**. Third Edition, New York: John Wiley & Sons, Inc.
- GARCÍA Lara, J.M., OSMA, B.G. & PENALVA, F. (2009). "The Economic Determinants of Conditional Conservatism", **Journal of Business Finance & Accounting**, 36 (3) & (4), 336-372.





GARCÍA Lara, J. M., OSMA, B.G. & PENALVA, F. (2011). “Conditional Conservatism and Cost of Capital”, **Rev. Account. Stud.**, 16, 247-271.

GARCÍA Lara, J.M., OSMA, B.G. & PENALVA, F. (2009a). “Accounting Conservatism and Corporate Governance”, **Rev. Account. Stud.**, 14, 161-201.

GARCÍA Lara, J.M. & MORA, A. (2004). “Balance Sheet Versus Earnings Conservatism in Europe”, **European Accounting Review**, 13(2), 261-292.

GARCÍA Lara, J.M., OSMA, B.G. & PENALVA, F. (2014). “Information Consequences of Accounting Conservatism”, **European Accounting Review**, 23, 173-198.

GEBHARDT, G. & DEAN, G. (2008). “Commentary on Siena Open Forum: Conceptual Framework”, **Abacus**, Vol. 44, No. 2, 217-224.

GEBHARDT, G., MORA, A. & WAGENHOFER, A. (2014). “Revisiting the Fundamental Concepts of IFRS”, **Abacus**, Vol. 50, No. 1, 107-116.

GERBER, M.C., GERBER, A.J. & VAN DER Merwe, A. (2014). “An Analysis of Fundamental Concepts in the Conceptual Framework Using Ontology Technologies”, **Sajems**, NS 17, No 4, 396-411.

GIGLER, F., KANODIA, C., SAPRA, H. & VENUGOPALAN, R. (2009). “Accounting Conservatism and the Efficiency of Debt Contracts”, **Journal of Accounting Research**, 47(3): 767-797.

GORDON, E.A., BISCHOF, J., DASKE, H., MUNTER, P., SAKA, C., SMITH, K.J. & VENTER, E.R. (2015). “The IASB’s Discussion Paper on the Conceptual Framework for Financial Reporting: A Commentary and Research Review”, **Journal of International Financial Management & Accounting**, 26, 72-110.

HEINICKE, A. (2018). “Performance Measurement Systems in Small and Medium-Sized Enterprises and Family Firms: A Systematic Literature Review”, **Journal Management Control**, 29, 1-46.

HENRY, E. & HOLZMANN, O.J. (2011). “Conceptual Framework Revisions: Say Goodbye to “Reliability” and “Stewardship””, **The Journal of Corporate Accounting & Finance**, March/April 2011, 91-94.

IASB. (2003). **IAS 8-Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors**, (London: IASB).

IASB. (2008). **Preliminary Views on Financial Statement Presentation**, IASB, London.

IASB. (2009). **IASB/FASB Meeting July 2009 Financial Statement Presentation Commentary Letter Summary**, IASB, London.

IASB. (2010). **Conceptual Framework for Financial Reporting 2010**, London: IASB, 2010.

IASB. (2013a). **Discussion Paper DP 2013/1: A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting. (July 2013)**, London, UK: IASB, IFRS Foundation.

IASB. (2013b). **Snapshot: Review of the Conceptual Framework**, London, UK: IASB, IFRS Foundation.

IATRIDIS, G.E. (2011). “Accounting Disclosures, Accounting Quality and Conditional and Unconditional Conservatism”, **International Review of Financial Analysis**, 20, 88-102.

KIESO, Donald E., WEYGANDT, J.J. & WARFIELD, Terry D. (2013). **Intermediate Accounting**. Fifteenth Edition, Volume: 1, Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.

LENNARD, A. (2007). “Stewardship and the Objectives of Financial Statements: A Comment on IASB's Preliminary Views on an Improved Conceptual Framework for Financial Reporting: The Objective of Financial Reporting and Qualitative Characteristics of Decision-Useful Financial Reporting Information”, **Accounting in Europe**, 4, 51-66.

MACVE, LSE, R. (2010). “Conceptual Frameworks of Accounting: Some Brief Reflections on Theory and Practice”, **Accounting and Business Research**, 40(3), 303-308.

MACVE, R. (2014). “What should be the nature and role of a revised Conceptual Framework for International Accounting Standards?”, **China Journal of Accounting Studies**, 2, 77-95.



MCGREGOR, W. & STREET, D.L. (2007). "IASB and FASB Face Challenges in Pursuit of Joint Conceptual Framework", **Journal of International Financial Management and Accounting**, 18 (1), 39-51.

MILLER, P.W. & BAHNSON, P.R. (2007). "The Top 10 Reasons to Fix: The FASB's Conceptual Framework", **Strategic Finance**, July 2007, 43-49.

PEASNELL, K., DEAN, G. & GEBHARDT, G. (2009). "Reflections on the Revision of the IASB Framework by EAA Academics", **Abacus**, 45(4), 518-527.

PENMAN, S.H. (2007). "Financial reporting quality: is fair value a plus or a minus?", **Accounting and Business Research**, 37,33-44.

ROBSON, K. (1999). "Social Analyses of Accounting Institutions: Economic Value, Accounting Representation and the Conceptual Framework", **Critical Perspectives on Accounting**, 10, 615-629.

RYAN, S. G. (2006). "Identifying Conditional Conservatism", **European Accounting Review**, 15(4), 511-525.

SUTTON, D.B., CORDERY, C.J. & VAN Zijl, T. (2015). "The Purpose of Financial Reporting: The Case for Coherence in the Conceptual Framework and Standards", **Abacus**, doi: 10.1111/abac.12042.

TIFFIN, R. (2005). **The complete guide to International Financial Reporting Standards: Including IAS and Interpretation**, Rollinsford: Books Network International Inc.

TRANFIELD, D., DENVER, D., and SMART, P. (2003). "Towards A Methodology for Developing Evidence-Informed Management Knowledge by Means of Systematic Review", **British Journal of Management**, 14, 207-222.

WAGENHOFER, A. (2009). "Global Accounting Standards: Reality and Ambitions", **Accounting Research Journal**, 22, 68-80.

WHITTINGTON, G. (2008). "Harmonisation or Discord? The Critical Role of the IASB Conceptual Framework Review", **Journal of Accounting Public Policy**, 27, 495-502.

WUSTEMANN, J. & WUSTEMANN, S. (2010). "Why Consistency of Accounting Standards Matters: A Contribution to the Rules-Versus-Principles Debate in Financial Reporting", **Abacus**, 46, 1-27.

[www.iasplus.com/en/projects/major/cf-iasb](http://www.iasplus.com/en/projects/major/cf-iasb), (last access, 29 October 2014).

YOUNG, J.J. (1996). "Institutional Thinking: The Case of Financial Instruments." **Accounting, Organizations and Society**, 21(5), 487-512.

ZEFF, S.A. (1999). "The Evolution of the Conceptual Framework for Business Enterprises in the United States", **Accounting Historians Journal**, 26(2), 89-131.

ZEFF, S. A. (2007). "Some Obstacles to Global Financial Reporting Comparability and Convergence at A High Level of Quality", **The British Accounting Review**, 39, 290-302.

ZHANG, Y. & Andrew, J. (2014). "Financialisation and the Conceptual Framework", **Critical Perspectives on Accounting**, 25, 17-26.



**İTME VE ÇEKME FAKTÖRLERİNİN GÖÇMEN GİRİŞİMCİLERİN ALGILANAN REKABET STRATEJİLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ VE İŞ YAŞAM EVRELERİ DÖNGÜSÜNÜN MODERATOR ROLÜ: SURIYELİ GÖÇMEN GİRİŞİMCİ ÖRNEĞİ<sup>1</sup>**

Tülay İLHAN NAS<sup>2</sup>

Yağmur ÇOLAK<sup>3</sup>

**ÖZET**

Bu çalışmada, itme-çekme faktörlerinin göçmen girişimcilerin algılanan rekabet stratejileri üzerindeki etkisi, firmaların iş yaşam evreleri de dikkate alınarak, ev sahibi ülke bağlamında tespit edilmeye çalışılmaktadır. Bu bağlamda sosyal ağ teorisinden, kurumsal teoriden ve kaynak temelli görüş çerçevesinden hareket edilerek göçmenleri girişimci olmaya yönlendiren itme-çekme faktörleri ile Porter'ın rekabet stratejilerini içeren eklektik bir model önerilmektedir. Bu model çerçevesinde geliştirilen hipotezler, Gaziantep'te ve Trabzon'da faaliyet gösteren toplam 55 Suriye kökenli göçmen girişimci ile yüz yüze yapılan soru kâğıdı çalışması aracılığıyla toplanan verilerle test edilmektedir. Çekme faktörleri olarak ele alınan sosyal ağların, sosyal sermayenin, insan sermayesinin ve itme faktörü olarak dâhil edilen kurumsal bağlamın göçmen girişimciliğin algılanan rekabet stratejileri üzerindeki etkisi ve iş yaşam evreleri döngüsüne dair öngörülen moderatör etkilerin test edilmesi için lojistik regresyon analizi kullanılmıştır. Sosyal ağların, sosyal sermayenin, insan sermayesinin, kurumsal bağlamın ve iş yaşam evrelerinin aşamalı etkisinin ele alındığı lojistik regresyon analizleri sonuçlarına göre yorumlanmıştır. Araştırma bulguları, göçmen girişimcilerin maliyet liderliği stratejisini tercih etmelerinde en önemli etkenin sahip oldukları güçlü bağlar olduğunu; farklılaştırma stratejisini tercih etmelerinde ise dışsal sosyal sermayelerinin önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Aynı zamanda göçmen girişimcilerin, ev sahibi ülkenin işgücü piyasasında edindikleri deneyim, farklılaştırma stratejisini tercih etmelerinde bir diğer önemli unsur olmaktadır. İş yaşam evresinin, itme faktörleri ile algılanan rekabet stratejileri arasındaki ilişki üzerinde anlamlı bir düzenleyici etkisine rastlanılmamıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Göçmen Girişimci, Rekabet Stratejileri, Suriyeli Göçmenler.

**Jel Kodları:** M13, M19.

**THE EFFECTS OF PULL AND PUSH FACTORS ON PERCEIVED COMPETITION STRATEGIES OF IMMIGRANT ENTREPRENEURS AND THE MODERATING ROLE OF BUSINESS LIFE CYCLE: THE CASE OF SYRIAN IMMIGRANT ENTREPRENEUR**

**ABSTRACT**

In this study, we investigate the effect of push-pull factors on the perceived competitive strategies of immigrant entrepreneurs in the context of the host country, taking into account the business life stages of companies. In this context, an eclectic model is presented including the push-pull factors that lead immigrants to become entrepreneurs and Porter's competition strategies. In light of social network theory, institutional theory and resource-based perspective. The hypotheses developed are tested through a face-to-face questionnaire study with 55 Syrian migrant entrepreneurs operating in Gaziantep and Trabzon. Logistic regression analysis was used to test the effects of social networks, social capital, human capital, which are considered as pull factors, and the institutional context included in the model as a push factor, on the perceived competitive strategies of immigrant entrepreneurship and the predicted moderator effects of the business life cycle. Research findings show that the most important factor in the choice of cost leadership strategy by immigrant entrepreneurs is the

<sup>1</sup> Bu çalışma, Karadeniz Teknik Üniversitesi, SBE, Yönetim ve Organizasyon ABD'nde 2019 tarihinde sunulan "İtme-Çekme Faktörlerinin Türkiye'de Faaliyet Gösteren Suriyeli Göçmen Girişimcilerin Algılanan Rekabet Stratejileri Üzerindeki Etkisi" Başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

<sup>2</sup> Prof. Dr., KTÜ İİBF İşletme Bölümü, tulayilhan@yahoo.com

<sup>3</sup> yagmurcollak@gmail.com



strong bonds they have; it reveals that their external social capital is important for them to prefer differentiation strategy. At the same time, the experience of immigrant entrepreneurs in the labor market of the host country is another important factor in their choice of differentiation strategy. There was no significant moderating effect of the work life phase on the relationship between push factors and perceived competitive strategies.

**Keywords:** Migrant Entrepreneurship, Competition Strategies, Syrian Migrant.

**Jel Codes:** M13, M19.

## 1. GİRİŞ

Günümüzde dünyanın birçok yerinde farklı güdülerle göç hareketleri yaşanmakta ve bu hareketler hem buldukları bölgeyi hem de dünyanın tamamını önemli ölçüde etkilemektedir. Günümüzün küresel dünyasının en çok öne çıkan kavramlarından biri olan girişimcilik, gerek ekonomik gerekse sosyal açıdan etkileri sürekli gündemde olan göç hareketleriyle birleşerek göçmen girişimcilik alanını gündeme taşımaktadır. Dünyada göçmen nüfusunun artması, gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde etnik azınlıkların kendi sahipliklerinde olan işletmeler ile etkin olarak iş hayatına katılmaları gibi hususlar, göçmen girişimciliği kavramının önemini her zaman koruduğuna işaret etmektedir (Subanova, 2013: 19). Bu çalışmada da Suriyeli göçmen girişimcilerin kurdukları firmalarda benimsedikleri rekabet stratejilerini daha derinlemesine açıklamak amacıyla söz konusu stratejileri etkileyen itme ve çekme faktörleri ile firmaların iş yaşam evleri (döngüleri) dikkate alınarak yazına katkıda bulunulmaya çalışılmaktadır.

Göçmen girişimcilik, iktisadi kalkınmada ciddi bir rol oynadığı için her dönem önemli bir sosyo-ekonomik olay olmayı başarmaktadır. Bu nedenle ilgili yazında göçmen girişimciliği inceleyen çalışmalar yoğun olarak yer almaktadır. Türkiye bağlamında göçmen girişimciliği ele alan Shinnar ve Zamantılı-Nayır (2019), Özkul ve Dengiz (2018), Subanova (2013), Nişancı (2015), Taş vd. (2012) gibi akademisyenlerin yaptıkları çalışmalar olmakla beraber çalışma sayılarının yeterli düzeyde olduğunu söylemek mümkün olmamaktadır. Gerek Türkiye gerekse dünya genelinde ekonomik ve sosyolojik açıdan bu kadar önemli bir alanın daha derinlemesine irdelenmesi gerekmektedir. Bilhassa son yıllarda Türkiye, göçmen girişimcilik faaliyetlerinin önemli boyutlara ulaştığı ülkelerin başlarında gelmektedir. Türkiye ile Suriye arasında uzun sınır hattının olması, binlerce Suriyelinin Türkiye’de akrabasının olması, Türkiye’nin Suriyeli göçmen girişimcilere yönelik uyguladıkları “açık kapı” politikasının yanı sıra “geçici koruma statüsü ve geri göndermeme” politikaları gibi nedenlerden dolayı Türkiye tarihinin en büyük göç dalgalarından biri olarak değerlendirilen Suriyeli göçmenlerin sayıları, kalış süreleri ve Türkiye ekonomilerine etkileri gün geçtikçe artmaktadır. Gittikleri farklı lokasyonlarda göçmenleri destekleyici güç olarak “çekici” ve zorlayıcı güç olarak “itici” faktörler bulunmaktadır. Bu çalışmada da, Türkiye bağlamında Suriyeli göçmenleri girişimci olmaya yönlendiren bu faktörlerin etkileri irdelenerek Türkiye bağlamına yönelik bilgi üretilmesi amaçlanmaktadır. Böylece Türkiye bağlamında özellikle Güneydoğu bölgesinde girişimcilik faaliyetlerinde önemli bir paya sahip olan Suriyeli göçmenlerin stratejik davranışları daha iyi tanınmaya çalışılmaktadır.

Anlatılanlar ışığında mevcut çalışmada, Suriyeli göçmen girişimcilerin kurdukları firmalarda benimsedikleri rekabet stratejileri irdelenmektedir. Yoğun küresel rekabet ortamında firmalar rekabet üstünlüğü yakalayabilmek için faaliyette buldukları pazar koşullarına uygun rekabet stratejileri geliştirmektedirler. Tercih edilen rekabet stratejileri firma içi faaliyetlerden ürün yapılarına, pazar tercihlerine kadar tüm firma faaliyetlerini etkilemektedir. Diğer bir deyişle, firmanın başarıya ya da başarısızlığında kilit bir rol oynamaktadır. Göçmen girişimcilerin söz konusu rekabet stratejilerini tercih etmelerinde ise kendi tercihleri dışında farklı faktörler de rol oynayabilmektedir. Bu çalışma ile de firma başarısında kilit faktör olmakla birlikte daha önce ilgili yazında araştırılmayan rekabet stratejilerini etkileyen itme ve çekme faktörleri belirlenerek ilgili yazına katkıda bulunulması amaçlanmaktadır. İlgili yazında itme ve çekme faktörleri fazlaca ele alınan bir konu olmakla birlikte bu faktörlerin stratejiler üzerindeki etkisinin, önemine karşın, yönetim alanında yeterince ilgi uyandırmadığı görülmektedir. Bu çalışmada ise itme-çekme faktörlerinin Türkiye’de faaliyette bulunan Suriyeli göçmen girişimcilerin algılanan rekabet stratejileri üzerindeki etkisi, iş yaşam evrelerinin düzenleyici etkisi de dikkate alınarak derinlemesine irdelenmekte ve söz konusu ilişkilere dair görgül kanıtlar sunulmaya çalışılmaktadır.



Çalışmanın bölümleri özetlenecek olursa, bir sonraki bölümde ilgili yazın ışığında geliştirilen araştırma modeli ve hipotezlerini içeren kavramsal çerçeve ortaya konulmaktadır. Daha sonra araştırma tasarımı ve bulgular sunulmaktadır. Çalışma, bulguların tartışıldığı sonuç ve değerlendirme kısmı ile son bulmaktadır.

## 2. ÇALIŞMANIN KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

### 2.1. Göçmen Girişimciliği

Genel anlamda bireylerin ya da toplumsal grupların coğrafi olarak geçici veya kalıcı bir şekilde bir yerden başka bir yere gitmesi “göç”, bu yer değiştirme işini gerçekleştiren bireyler ise “göçmen” olarak tanımlanmaktadır (Özcan, 2016: 185). Bununla birlikte ekonomik, siyasi, sosyal, dini ve bunun gibi birtakım sebeplerden dolayı vatandaşı olduğu ülkeyi gönüllü bir şekilde terk eden ve başka bir ülkeye yerleşme amacıyla giden bireyler de bu tanım içinde yer almaktadır (Koç vd., 2015: 68).

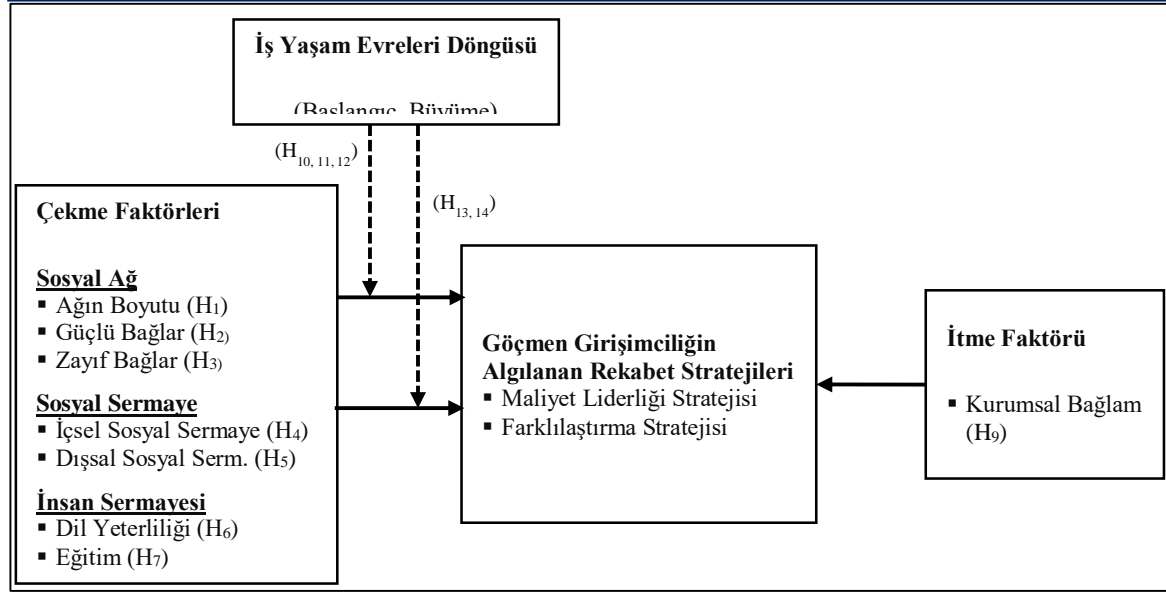
Göçmen girişimciler, “bir ülkeye yakın bir zamanda gelmiş ve ekonomik olarak hayatta kalma amacıyla ticarete başlamış bireyler” olarak tanımlanmaktadır (Waldinger vd., 1990). Bu bireyler ülkeye yakın bir zamanda gelen göçmenleri, daha önceki zamanlarda gelen göçmenleri ve ortak bir kökene ve varış noktasına sahip olup göçmen olmayan bireyleri birbirlerine bağlayan göç ağlarını içine almaktadır (Butler ve Greene, 1997’den aktaran Chaganti ve Greene, 2002: 128). Başka bir ifadeyle, göç edilen ülkeye vardıktan sonra o ülkeye daha önce gelmiş ve halen orda yaşamakta olan benzer kökenlerden gelen kimseler ile şahsi bağlantılar aracılığıyla kendi işlerini kuran bireyler, göçmen girişimciler olmaktadır (Chand ve Ghorbani, 2011: 594-595). Göçmen girişimcilik, “doğdukları ülkeden en az bir yıl süre ile başka bir yere yerleşen göçmenlerin ev sahibi ülkede girişimde bulunmaları” olarak tanımlanmaktadır (Subanova, 2013: 17). Burada da çalışmanın amacına uygun olduğu için Subanova’nın (2013) tanımı benimsenmektedir.

İlgili yazında kullanılan göçmen girişimciliği ile aynı anlamda ve birbirleri yerine kullanılan ancak temelde farklı olan, “etnik girişimcilik” ve “azınlık girişimciliği” kavramlarından da bahsetmek gerekmektedir. Etnik girişimcilik, “ortak bir ulusal geçmişi veya göç tecrübelerini paylaşan bireyler arasındaki etkileşime ait bağlantılar ve düzenli kalıplar dizisi” olarak tanımlanmıştır (Waldinger vd, 1990: 3). Azınlık girişimciler ise; “ticari müessese sahipleri olup çoğunluğu oluşturan gruba ait olmayanlar”dır (Chaganti ve Greene, 2002: 128). Başka bir deyişle, azınlık girişimciliği kavramının yaşadığı ülkenin vatandaşı olmakla birlikte etnik, ırksal, dinsel, kültürel açıdan çoğunluktan farklı olmayı ya da sayıca az olmayı yansıttığı söylenebilmektedir. Öte yandan ilgili yazında yapılan bu tanımlar arasında net bir ayrım söz konusu olmamaktadır.

### 2.2. Araştırma Modeli

Bu çalışmada, ilgili yazın ışığında geliştirilen eklektik model Şekil 1’de sunulmaktadır. Şekil 1’de de görüldüğü üzere çekme ve itme faktörlerinin göçmen girişimcilerin algılanan rekabet stratejisi üzerindeki etkisi hem doğrudan hem de iş yaşam evrelerinin düzenleyici etkisi dikkate alınarak irdelenmektedir. İtme ve çekme faktörleri ilgili yazında farklı bakış açılarından hareketle sıkça ele alınan konulardır. Girişimcileri olumlu yönde cesaretlendiren etmenler “çekme” faktörleri, olumsuz yönde etkileyip zorunda bırakan etmenler ise “itme” faktörleri olarak ifade edilmektedir. Bu çalışmada da sosyal ağ teorisi, kaynak temelli görüş ve kurumsal kuram çerçevesinde göçmen girişimciler üzerinde etkisi olan itme ve çekme faktörleri belirlenmiştir. Sosyal ağ kuramı çerçevesinde *sosyal ağ (ağın boyutu, güçlü / zayıf bağlar)* ile *sosyal sermaye (içsel ve dışsal sosyal sermaye)* faktörleri, kaynak temelli görüş çerçevesinde *insan sermayesi (dil yeterliliği, eğitim, deneyim)* çekme faktörleri olarak ele alınırken, itme faktörü olarak kurumsal kuram çerçevesinde *kurumsal bağlam* modele dâhil edilmiştir.

Geliştirilen modelde çekme faktörlerinden *sosyal ağ* ve *sosyal sermaye* faktörlerinin rekabet stratejileri üzerindeki etkileri ele alınırken söz konusu ilişkiler üzerinde etkisi olduğu düşünülen firmanın iş yaşam döngüsü evreleri olan *başlangıç* ve *büyüme* aşamalarının düzenleyici etkileri de araştırılmaktadır.



**Şekil 1.** İtme-Çekme Faktörlerinin Göçmen Girişimcilerin Algılanan Rekabet Stratejileri Üzerindeki Etkisini ve İş Yaşam Döngüsünün Düzenleyici Etkisini Ortaya Koyan Araştırma Modeli

Geliştirilen araştırma modeli çerçevesinde “rekabet stratejileri” olarak Porter’ın rekabet stratejilerinin sınıflandırılmasından hareket edilerek *maliyet liderliği* ve *farklılaştırma* alt rekabet stratejileri ele alınmaktadır. İlgili yazında Miles ve Snow’un (1978) ve Porter’in (1980) rekabet stratejileri yaygın kabul görmektedir. Bu araştırmada daha fazla kabul gördüğü ve Miles ve Snow’un rekabet stratejileri ile örtüştüğü için Porter’ın sınıflandırması kullanılmaktadır. Firma düzeyinde rekabet stratejileri, işletmenin bulunduğu endüstride yer alan başka firmalar karşısında nasıl rekabet edeceğini açıklamaktadır. Bu stratejilerin, firmalar tarafından doğru bir biçimde uygulanması pazarda rekabet üstünlüğünün kazanılmasına ve sürdürülmesine olanak tanımaktadır (Porter, 1985).

Farklılaştırma stratejisi, firmanın değer yaratan tüm faaliyetlerini farklılaştırarak, pazar genelinde eşsiz ve farklı diye tanımlanabilecek bir ürün veya hizmet yaratmak olarak tanımlanmaktadır. Bu strateji ürün farklılaştırma, pazar farklılaştırma, kalite farklılaştırma, imaj farklılaştırma, hizmet farklılaştırma, teknoloji farklılaştırma ve inovasyon farklılaştırma gibi çeşitli boyutlar altında uygulanmaktadır (Beal ve Yasai-Ardekani, 2000).

Maliyet liderliği stratejisini izleyen firmalar ise kaliteden ödün vermeden (Singer vd., 2007: 27), fiyatlarda bir oynama söz konusu olmadan kar marjını arttırmak amacıyla, pazarda en düşük maliyetle ürün üretmeyi ve hizmetlerini sunmayı amaçlamaktadır (Bal, 2011: 121). Bu avantajların bir veya birden fazlasının yokluğu halinde, rakipler stratejiyi rahatlıkla taklit edilebilmektedir (Tanwar, 2013: 12). Standart ürünleri basit bir şekilde üretmek, maliyetler için geniş ürün yelpazesinin varlığı ve büyük müşteri gruplarına hizmet vermek bu avantajları elde edebilmek için gerekli olmaktadır (Porter, 2010: 45).

### 2.2.1. Çekme Faktörlerinin Göçmen Girişimcilerin Algılanan Rekabet Stratejileri Üzerindeki Etkisi

#### *Sosyal ağ*

Ağ kuramı farklı disiplinler tarafından hem aktörler hem de örgütler arasındaki ilişkileri irdelemek için kullanılmaktadır Hoang ve Antoncic (2003: 167), ağları “bir dizi aktörler ve onları birbirine bağlayan ilişkiler” şeklinde ifade etmektedir. Ağlar bilgi üreten ve yayan, çok sayıda avantaj sunan ve farklı kaynaklara erişim imkânı sağlayan sosyal yapıda var olan tüm bağlantıları kapsamaktadır. Sahip oldukları ağlar, göçmen girişimcilere gerek işletmelerinin kuruluşunda gerekse işletmelerinin yaşamlarını devam ettirmelerinde önemli avantajlar sunmaktadır. Sosyal ağlar, göçmen girişimcilere eğitim, sermaye, makine, hammadde ve işgücü



teminlerinde ve ayrıca pazarlara en etkin şekilde ulaşma konusunda büyük fırsatlar sunmaktadır (Subanova, 2013: 29). Göçmen girişimciler gerek girişim fırsatlarını keşfederken gerekse ihtiyaç duydukları bilgilere ve fikirlere ulaşabilmek için sosyal ağlarına başvurumaktadırlar (Hoang ve Antoncic, 2003: 169).

Sosyal ağ kuramına göre, aktörün davranışı sosyal ilişkilerine bağlı olmaktadır ve ağlar göçmen girişimcilerin işyerleri kurmasında itici güç olabilmektedir. Birçok aktör etkileşime geçtiğinde bir ağ yapısı meydana gelmektedir (Atsan, 2017: 4). Ağ mekanizmasının bütünü yoğunluk ya da aktörler arasındaki bağlantı sayısı ve bağlantılılık gibi özelliklere sahip olmaktadır. Bu çalışma kapsamında sosyal ağ kavramı “ağ boyutu” ve “güçlü / zayıf bağlar” düzeyinde ele alınmaktadır.

*Ağ boyutu*, bir ağda yer alan toplam etkileşimli aktör sayısı olarak ifade edilmektedir. Aktörün sahip olduğu biçimsel (formal) ve biçimsel olmayan (informal) bağların sayısı sosyal ağın boyutunu tanımlamaktadır (Dubini ve Aldrich, 1991). Göçmen girişimcinin sahip olduğu sosyal ağlardan yararlanabilmesi, bu ağların çeşitli fırsatlar sunacak “yeterli büyüklükte olması”na bağlı olmaktadır (Greve ve Salaff, 2003: 3).

Rekabet stratejilerinden maliyet liderliği stratejisi, maliyetleri azaltabilmek için hammaddeye daha kolay ve ucuza erişimi ve etkin maliyet kontrollerini gerekli kılmaktadır. Bu nedenle maliyet liderliği stratejisini benimseyen girişimciler maliyet bakımından üstünlük sağlayan bütün kaynakları bulmalı ve değerlendirmelidir (Özer, 2013: 362). Bu bağlamda geniş bir ağa sahip olan göçmen girişimciler daha fazla bilgi, kaynaklara daha kolay erişim, daha ucuz sermaye ve çok sayıda fırsatlara ulaşma imkânları sunmaktadır. Witt (2004) ağların en büyük üstünlüğünün, piyasalardan temine göre kaynakların daha ucuza temin edilebilmesi olduğunu vurgulamaktadır. Göçmen girişimciler için etnik bağlantılar hem işlem maliyetlerini düşürmekte hem de etnik gruplar arasındaki rekabeti azaltmaktadır. Birçok noktada yaşadığı belirsizlikle baş edebilmek için piyasada ayakta kalabilmek adına göçmen girişimci, farklılaşmanın getireceği yeni risklerle bilmediği denizlere açılmak yerine maliyetlerini azaltarak kâr marjını arttırmayı tercih edecektir. Sahip olduğu geniş etnik ağlar da yukarıda vurgulanan farklı maliyet avantajlarını sunarak onun işini kolaylaştıracağından dolayı, risk ve belirsizlik barındıran farklılaşma stratejisine kıyasla, daha fazla maliyet liderliği stratejisini benimseme eğiliminde olması beklenmektedir. Diğer bir ifadeyle, büyük bir etnik ağın varlığı göçmen girişimciye daha fazla kişi, bilgi, yeni ve ucuz kaynaklar (Meyra vd., 2001) ve çevre fırsatlarına daha iyi yanıt verme (Dubini ve Aldrich, 1991) dolayısıyla aşına olduğu pazarda daha düşük risklerle maliyetleri düşürme fırsatları anlamına gelmektedir.

Bu açıklamalar doğrultusunda aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

*H<sub>1</sub>: Göçmen girişimcilerin geniş bir ağa sahip olması, maliyet liderliği rekabet stratejisini tercih etmelerini olumlu yönde etkilemektedir.*

*Güçlü ve zayıf bağları* tanımlarken Granovetter (1973: 1361) “bir bağın gücü, bağı biçimlendiren zamanın miktarının, duygusal yoğunluğunun, içtenliğinin ve karşılıklı yükümlülüklerin bir birleşimidir” şeklinde ifade etmektedir. Güçlü bağlar aktörler arası duygusal yoğunluğu yüksek olan yakın ilişkileri nitelerken, zayıf bağlar daha nadir etkileşimde bulunulan ve daha az duygusal yoğunluğu olan bağlar olarak tanımlanmaktadır. Güçlü bağlar, derin ve sürekli bağlantıları içermektedir (Wellman, ve Wortley, 1990: 581). Güçlü bağları olan aktörler, birbirleriyle ilişki kurarak kendi ilişkilerini geliştirirken sürekli aynı aktör ve ağlarla olan diyalogları yeni bilgi edinimlerini ciddi oranda kısıtlamaktadır (Granovetter, 1973: 1362). Güçlü bağlar düşük maliyetli önemli kaynaklar sunmaktadır. Göçmen girişimciler, etnik ağları içinde sahip oldukları güçlü bağlarla bol miktarda bilgi alışverişi, güven ortamı ve problem çözüme işbirliği sağlayarak ağ düzeni içerisinde var olan fırsatlara daha hızlı erişebilmektedirler. Ayrıca güçlü bağlar, ağdaki bireylerin göçmen girişimciye yardım etmede daha yüksek motivasyon sergilemelerine neden olabilmektedir. Yapısal yerleşiklik yaklaşımına göre de, örgütlere en çok getiriyi kazandıran bağlar, örgütler arasındaki “yerleşik bağlar” olarak tanımlanan güçlü bağlar olarak nitelenmektedir (Granovetter, 1973). Bu nedenle, güçlü bağların sunduğu bu fırsatlardan dolayı, göçmen girişimcilerin güçlü bağlarla oluşturulmuş ağlarının, onların maliyet liderliği stratejisini benimsemeleri yönünde güdüleyici bir etkisinin olması beklenmektedir.

Zayıf bağlar ise aktörlerin sosyal ortamları dışındaki ortamlara erişmelerine imkân tanımaktadır. Granovetter (1973) bireylerin sahip oldukları zayıf bağların, daha fazla yenilik kaynağı olduğu için daha faydalı olduğunu vurgulamaktadır. Söz konusu bağlar aracılığıyla aktör ulaşılması olası olmayan sosyal çevrelere erişebilmekte ve birinciden edinmeyeceği bilgilere erişmesi olanaklı hale gelebilmektedir (Atsan, 2017: 5). Ayrıca zayıf bağlar iş büyümesini kolaylaştırarak ve yeni fırsatların bulunmasında fayda sağlayarak pazar başarı oranının daha yüksek olmasını sağlamaktadır (Peng ve Zhou, 2005). Aktörlerin farklı ağlarla olan zayıf bağları ne kadar



fazlaysa, örgütün dış çevresinde gelişen yeniliklere, fırsatlara ve yatırım imkânlarına yönelik elde edebilecekleri bilgilere ulaşmaları o derece hızlı olabilmektedir. Dolayısıyla göçmen girişimcinin sahip olacağı zayıf bağlardan oluşan sosyal ağları, kredi imkânlarını araştırırken etkili bir şekilde piyasayı inceleyebilmesine, bankalardan hızlı ve kolayca ilgili bilgilere ve kaynaklara ulaşip sözleşmeler yapabilmesine dolayısıyla daha cesur davranabilmesine olanak sağlayabilmektedir. Bu tür üstünlükler göçmen girişimcilere kendi etnik alanlarından çıkma gücü ve cesareti verebilmekte ve farklılaşarak rekabet edebilme gücü kazandırabilmektedir. Etnik bağlantılarına bağımlılıklarını azaltabilmekte ve farklılaşma gibi daha riskli ve maliyetli stratejileri benimseme gücü sağlayabilmektedir. Bu açıklamalar doğrultusunda aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

*H<sub>2</sub>: Göçmen girişimcilerin güçlü bağlara sahip olması, maliyet liderliği rekabet stratejisini tercih etmelerini olumlu yönde etkilemektedir.*

*H<sub>3</sub>: Göçmen girişimcilerin zayıf bağlara sahip olması, farklılaşma rekabet stratejisini tercih etmelerini olumlu yönde etkilemektedir.*

### **Sosyal sermaye**

Sosyal sermaye alanının en önemli araştırmacılarında Amerikalı siyaset bilimci Robert D. Putnam sosyal sermayeyi “koordineli eylemleri kolaylaştırarak toplumun verimliliğini artıran güven, normlar ve sosyal ağlar gibi sosyal yapı özellikleri” olarak tanımlamaktadır (Putnam, 1995: 67). Coleman’a (1998: 98) göre sosyal sermaye, iki ortak noktaya sahip olan farklı varlıkların toplamıdır. Field (2006: 33) sosyal sermayenin bireysel olarak ulaşılabildiği özel mal olmasının ötesinde, kolektif olarak üretilip kullanılan bir mal olduğunun altını çizmektedir. Nahapiet ve Ghoshal’a (1998: 243) göre ise, sosyal sermaye “bir bireyin ya da grubun sahip olduğu sosyal ilişkilerden meydana gelen ağ düzeninde yerleşik olan ve bu ağ düzeni aracılığıyla ulaşılması mümkün olan mevcut ve potansiyel kaynakların toplamı” olmaktadır. Sosyal sermayenin temelinde bireyin sosyal ilişkilerinin oluşturduğu ağ düzenlerinin bireye sunduğu fayda yer almaktadır. Öte yandan Adler ve Kwon (2002:18)’a göre sosyal sermaye, birey veya gruplara yönelik iyi niyettir ve aktörün içerisinde yer aldığı sosyal yapıda mevcut olup temelinde sosyal ilişkileri barındırmaktadır. Sosyal sermaye, sosyal ilişkiler aracılığıyla erişilmesi mümkün olan birikmiş kaynaklardır. Bilgiler, fikirler, iş fırsatları, finansal sermaye, güç, duygusal destek, iyi niyet, güven ve işbirliği bu kaynaklar arasında yer almaktadır (Tyman ve Stumpf, 2002: 12-13). İlgili yazında farklı sosyal sermaye sınıflandırmaları bulunmaktadır. Bu çalışmada, göçmen girişimcilerin davranışlarını ve rekabet stratejilerini daha iyi ifade edeceği için Adler ve Know (2002)’un içsel ve dışsal sosyal sermaye sınıflandırılması kullanılmaktadır.

*İçsel sosyal sermaye* yaklaşımında topluluğun içerisinde oluşturulan sosyal sermaye, kamu malıdır ve topluluğun ortak faydası için kullanılmalıdır (Inkpen ve Tsang, 2005: 150). Bu bağlamda güven önemli olmaktadır (Özen ve Aslan, 2006: 136). Söz konusu güven işlem maliyetlerini azaltmakta ve maliyetleri arttıran dışsallıkların engellemektedir (Whitley, 2000: 541).

Göçmen grupların aile ve yakın çevre ilişki ağları diğer bir ifadeyle içsel sosyal sermayeleri göçmen girişimcilerde en sık kurulan ağ türü olmaktadır. Göçmen girişimlerin kurulması, devamlılığı ve rekabetçi üstünlük kazanması için aile ve etnik kaynaklarının önemi birçok araştırmada vurgulanmaktadır (Bagwell, 2008). Bu bağlamda içsel sosyal sermaye kaynağı olarak aile ve etnik çevre, göçmen girişimcilerin işlem ve üretim maliyetinin azalmasını sağladığından avantajlı bir durum yaratma olanağı sunmaktadır (Chand ve Ghorbani, 2011: 506). Göçmen girişimcilerin temelde ticari olarak hayatta kalmaları veya başarılı olmaları için düşük maliyete erişmeleri hayati önem taşıdığı için maliyet liderliği stratejisini benimseme eğilimlerinin yüksek olması beklenmektedir.

*H<sub>4</sub>: Göçmen girişimcilerin yüksek içsel sosyal sermayeye sahip olması, maliyet liderliği rekabet stratejisini tercih etmelerini olumlu yönde etkilemektedir.*

*Dışsal sosyal sermaye* yaklaşımına göre sosyal sermaye bir aktörü diğer bir aktöre bağlayan sosyal ağın kendisinde var olan bir kaynaktır (Adler ve Know, 2002: 19). Bu sermaye türüne göre sosyal sermaye özel bir maldir ve aktör kendi isteklerini karşılamak için sosyal sermayesini kullanmaktadır (Inkpen ve Tsang, 2005: 150). Toplumsal ilişkiler ve kişisel çıkarlar öne çıkmaktadır (Özen ve Aslan, 2006: 133-134). Dışsal sosyal sermaye anlayışının savunucularına (Burt, 1992; Bourdieu ve Wacquant, 1992) göre sosyal sermaye, herhangi bir aktörün sosyal ilişkilerinden doğmaktadır. Ayrıca aktöre çeşitli üstünlükler sağlayan kaynaklar ve fırsatların





toplamını sunmaktadır. İçsel sosyal sermaye anlayışından farklı olarak güveni asla sosyal sermaye olarak kabul etmemektedir (Çakar; 2008: 1).

Dışsal sosyal sermaye bir aktörün ötekilerle kurduğu dışsal ilişkileri nitelendirmektedir ve rekabetçi bir faaliyette maliyetlerin düşmesini sağlamaktadır. Zaman içinde iletişim olanaklarının artması veya kolaylaşması, göçmen girişimci ağlarında bireylerin ve grupların kendileri için önemli gördükleri bilgilere daha hızlı ve kolay ulaşmasını sağlamaktadır (Güngördü, 2018: 4). Aynı zamanda farklı gruplarda yer alan bireyler arasında etkileşimin olması, kuruluşlara farklı ağlardan çeşitli kaynaklar elde etme fırsatı tanımaktadır. Dış bağlantıların sunduğu bu tür üstünlükler, aktörlerin farklılaşarak rekabet edebilmelerini ve daha fazla kazanç elde etmelerini destekleyecektir.

*H<sub>5</sub>: Göçmen girişimcilerin yüksek dışsal sosyal sermayeye sahip olması, farklılaşma rekabet stratejisini tercih etmelerini olumlu yönde etkilemektedir.*

### **İnsan sermayesi**

Yatırım gerektiren bu sermaye türü birey içinde şekillenmekte ve aynı zamanda eğitim yatırımlarına özellikle örgün eğitim, iş tecrübelerine ve becerilerine dayanılarak geliştirilmekte ve hepsi işgücü piyasasında değerli olmaktadır (Becker, 1964). Bu noktada eğitim ve deneyimler sayesinde yüksek insan sermayesine sahip göçmen girişimcilerin, yüksek kazanç elde etme niyetiyle kendi örgütlerinin sahibi olmayı tercih etme olasılığının yüksek olduğu söylenebilmektedir (Ndofor ve Priem, 2011: 795). İlgili yazında kabul gördüğü üzere (Kanas vd., 2009) bu çalışmada da insan sermayesi dil yeterliliği, eğitim ve iş deneyimi olmak üzere üç boyutta ele alınmaktadır.

*Dil yeterliliği* göç edilen (ev sahibi) ülke dilinde yeterlilik düzeyini nitelendirmektedir. Dil yeterliliği göçmen kazançlarının önemli bir belirleyicisi olmakta, ev sahibi ülkeye özgü insan sermayesi birikimini kolaylaştırmakta ve motive edici olmaktadır. Sahip olunan dil becerisiyle bu alanlarda daha iyi iletişim kurmakta ve etkili bir biçimde iş yapmalarını sağlamaktadır (Evans, 1989: 950). Bu yetkinlik, profesyonel veya finansal ilerleme için etnik topluluklarına olan bağımlılıklarını azaltmaktadır. Ev sahibi ülke dil yeterliliği istihdam olanaklarını ve göçmenlerin finansal durumunu iyileştirmektedir (Chiswick ve Miller, 2002). Ev sahibi ülke diline hâkimiyetin düşük seviyelerde olması, göçmen girişimcilerin bilhassa işe başlamaları noktasında önemli zorluklarla karşılaşmalarına neden olmaktadır. Bu zorlukları aşmak için de kendi etnik grupları içindeki sosyal sermayelerini ve güçlü bağlarını tercih etmeyi en iyi çözüm olarak görmektedirler (Sequeira ve Rasheed, 2006: 368). Bununla birlikte göç edilen ülke dilinde yeterliliğe sahip olan göçmen girişimciler için burada belirtilen kısıtlar söz konusu olmadığı için farklılaşma stratejisini izlemek daha cazip olacaktır.

*H<sub>6</sub>: Göçmen girişimcilerin dil yeterliliğine sahip olması, farklılaşma rekabet stratejisini tercih etmelerini olumlu yönde etkilemektedir.*

*Eğitim* talep edilmeyen kaynakları tanıyabilme, ekonomik fırsatlardan yararlanabilme (Davidsson ve Honig, 2003), ortalama gelirden daha fazlasını elde edebilme (Ashourizadeh vd., 2016: 271), işgücü pazarının ihtiyaçlarına etkili bir uyum (Kanas ve Tubergen, 2009: 897) imkânı sağlamaktadır. Eğitim, göçmen girişimcilerin ev sahibi ülkede karşılaştıkları zorlukları aşmak için en iyi çözümleri bulmalarını kolaylaştırmakta (Chrysostome, 2010: 146) ve onlara kendi etnik gruplarının sınırlarını aşma özgüvenini ve fırsatlarını tanımaktadır. İyi eğitilmiş göçmen girişimcilerin bu avantajlı konumlarını kullanarak, fırsatları değerlendirmeleri ve daha fazla kazanç elde etmek için farklılaşma stratejisini tercih etmeleri beklenmektedir.

*H<sub>7</sub>: Göçmen girişimcilerin daha yüksek eğitim seviyesine sahip olması, farklılaşma rekabet stratejisini tercih etmelerini olumlu yönde etkilemektedir.*

*Deneyim* pazarlar, ürünler ve hizmetler hakkında girişimcilere bilgi vermektedir (Shane ve Venkataraman, 2000). Göçmen girişimcilerin buldukları ev sahibi ülkelerde iş deneyimlerinin olması, kendilerine işgücü pazarının ihtiyaçlarını daha iyi anlama fırsatı vermekte ve yerel aktörler ile daha uyumlu ilişkiler geliştirmelerine yardımcı olmaktadır (Zhou vd., 2007). Sosyal ağlarını genişletmeleri için önemlidir (Mata ve Alves, 2018: 2970). Böylece göçmen girişimci açısından kendi etnik sınırları dışına çıkarak zayıf bağlar kurmak adına da deneyim değerli olmaktadır. Kurdukları zayıf bağlar göçmen girişimcilere daha geniş bir topluma erişme şansı vermektedir. Dolayısıyla söz konusu geniş ağlar aktör olarak göçmen girişimcilere tedarikçiler, düzenleyiciler, müşterileri fon kaynakları ve büyüme fırsatları ile ilgili bilgilere hem resmi hem



de gayri resmi olarak ulaşma şansı tanıyabilmektedir (Granovetter, 1983: 201). Ev sahibi ülke pazarına ve iş gücü piyasasına ilişkin belirsizlikleri azaltmakta ve yeni fırsatları keşfedip değerlendirilmesini sağlamaktadır. Ev sahibi ülkede daha önce faaliyette bulunmak göçmen girişimcilere daha başarılı olma ve ilerleme fırsatı sunmaktadır (Ramirez ve Hondagneu-Sotelo, 2009: 154). Dolayısıyla göçmen girişimcinin ev sahibi ülkedeki deneyiminin sunduğu yukarıda belirtilen avantajlar kendilerine etnik bağlarından farklılaşarak yeni fırsatlar ve pazarlar aramada güdüleyici olmaktadır. Bu açıklamalar doğrultusunda aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:

*H<sub>8</sub>: Göçmen girişimcilerin ev sahibi ülkede deneyime sahip olması, farklılaşma rekabet stratejisini tercih etmelerini olumlu yönde etkilemektedir.*

### 2.2.2. İtme Faktörlerinin Göçmen Girişimciliğin Algılanan Rekabet Stratejileri Üzerindeki Etkisi:

Göçmenlerin girişimci olmayı tercih etme nedenleri açıklanırken işgücü piyasalarındaki önyargı, yapılması istenen iş ile teklif edilen ücret arasındaki dengesizlik, ayrımcılık, dil engeli, eğitim eksikliği, işte yükselme olanaklarının engellenmesi gibi birçok itici faktör vurgulanmaktadır. Bu çalışmada da itici faktör olarak, göçmenlerin stratejik tercihleri üzerinde önemli etkisi olması nedeniyle kurumsal bağlam ele alınmaktadır.

#### **Kurumsal Bağlam**

Bir ülkenin kurumsal bağlamı görece istikrarlı kurallar, sosyal normlar ve bilişsel yapılardan oluşup “oyunun kurallarını” belirleyerek (North, 1991) ve örgütlerin meşru olduğu durumları tanımlayarak piyasa işlemlerinin hatlarını ortaya koymaktadır (Meyer ve Rowan, 1977). Oyunun kuralları arasında bireysel eylemlerin anayasal, yasal ve örgütsel çerçevesi gibi hem “resmi” kurumlar hem de bir toplum içinde gömülü olan kodlanmamış davranış kuralları, değerler ve normlar gibi “gayri resmi” kurumlardan oluşmaktadır. Sonuç itibarı ile kurumlar “davranışı kısıtlayan, sağlayan ve yönlendiren şeylerdir” (Nooteboom, 2002: 34). Bu nedenle kurumsal ortam, girişimcinin kararlarını etkilemekte ve girişimcilerin üretken ya da verimli olan/olmayan faaliyetlerde bulunmalarına sebep olabilmektedir (Chrysostome ve Arcand, 2009: 16). Ev sahibi ülkenin kurumsal çevresi, toplumun kuralları ve normları için bağlam sunmakta ve ortak eylemi yönlendiren ve meşrulaştıran nihai otorite olmaktadır (Scott ve Meyer, 1994). Bu bağlam göçmen girişimciler için eş zamanlı olarak hem giriş fırsatları sunmakta hem de bir takım kısıtlar getirebilmektedir.

Gelişmiş kurumsal bağlamlar belirsizliği ve işlem maliyetlerini azaltırken zayıf kurumsal bağlamlar girişimcilere önemli kısıtlılıklar sunabilmektedir. Faaliyette bulunulan kurumsal bağlam göçmen girişimcinin izleyici stratejide doğrudan etkiye sahip olmaktadır. Göç edilen ülkede karşılaşılan ayrımcılık, sosyal hareketlilik engeli, işsizlik gibi sosyal-ekonomik ve kurumsal yapı faktörleri göçmen girişimcileri etkilemektedir (Subanova, 2013: 26). Özellikle zayıf kurumsal ortamın varlığı girişimci faaliyetleri üzerinde hayati öneme sahip olabilmektedir. Çünkü zayıf bağlam yüksek derecede belirsizlikler içermekte ve çeşitli riskleri barındıran ev sahibi ülke ortamını göçmenler için daha da riskli hale getirmektedir (Tracey ve Phillips, 2011: 28). Böyle bir ortamda göçmenler için büyümenin aksine hayatta kalmak, daha öncelikli amaç haline gelmektedir. Bu nedenle yüksek belirsizlik ve zayıf kurumsal bağlam olarak tasvir edilen gelişmekte olan ekonomiye sahip ev sahibi ülkelerde yer alan göçmenlerin, farklılaşma stratejisi yerine maliyet liderliği stratejisini tercih etmeleri beklenmektedir. Bu doğrultuda aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:

*H<sub>9</sub>: Göçmen girişimcilerin zayıf kurumsal bağlamda faaliyette bulunması, maliyet liderliği rekabet stratejisini tercih etmelerini olumlu yönde etkilemektedir.*

### 2.2.3. İş Yaşam Döngüsünün Düzenleyici Etkisi

İş yaşam döngüsü başlangıç, büyüme, olgunluk ve düşüş olmak üzere dört aşamadan oluşmaktadır. Ancak bu çalışmada sadece iki aşama ele alınmaktadır. Bu tercih göçmen girişimcilerin yaşam sürecinin daha sonraki aşamalarına geçme durumlarının en azından araştırmayı yapacağımız Türkiye bağlamında neredeyse rastlanamayan bir durum olmasından kaynaklanmaktadır.

*İş yaşam döngüsünün etnik ağın boyutu ile göçmen girişimcinin algılanan rekabetçi stratejisi arasındaki ilişki üzerindeki düzenleyici etkisi*



Yukarıda da detaylı bir biçimde aktarıldığı üzere ağın büyüklüğü göçmen girişimcinin riskini azaltmakta ve yeteneklerini ise arttırmaktadır. Geniş ağların (büyük ağların) göçmen girişimcilere sunduğu fırsatlar özellikle en önemli başarı ölçütlerinin hayatta kalmak olduğu başlangıç aşamasında daha değerli olmaktadır. İşletmenin kurulması sürecinde söz konusu olan sözleşme, izleme, icra masrafları gibi bir dizi işlem maliyeti sahip olunan geniş ağlarla azaltılmakta ve maliyetler düşürülebilmektedir. Resmi protokolleri göz ardı ederek, kaynaklara daha kolay erişme imkânı tanımakta ve işlem maliyetlerinin azalmasını sağlamaktadır (Fatoki, 2014: 4). İhtiyaç duyulan kredi gibi finansal kaynaklar sahip olunan ağlar aracılığıyla daha düşük maliyetlerle elde edilebilmektedir. Ev sahibi ülke ile ilgili büyük riskleri azaltmak ve maliyetleri düşürmek için ağların sunduğu bu fırsatlar çok sayıda belirsizliğin ve başarısızlığın söz konusu olduğu başlangıç aşamasında daha fazla değerli olmaktadır. Dolayısıyla girişimcinin iş yaşam döngüsünde başlangıç aşamasında olması göçmen girişimci ile maliyet liderliği stratejisi arasındaki ilişkiyi daha da güçlendirmesi beklenmektedir.

*H<sub>10</sub>: İş yaşam döngüsünde başlangıç aşamasında olunması, göçmen girişimcilerin sahip olduğu geniş ağ ile maliyet liderliği rekabet stratejisini tercih etmeleri arasındaki olumlu etkiyi daha da güçlendirecektir.*

### ***İş yaşam döngüsünün göçmen girişimcinin güçlü / zayıf bağları ile algılanan rekabetçi stratejisi arasındaki ilişki üzerindeki düzenleyici etkisi***

İş yaşam döngüsünün her bir aşaması kendi içinde farklı fırsatlar ve engeller getirmektedir. Başlangıç aşamasında göçmen girişimciler, ev sahibi ülkede yüz yüze kaldıkları zorluklarla baş edip hayatta kalabilmek için güçlü bağlarla ilişkilerini yönettikleri ağlarıyla maliyetlerini azaltmayı tercih etme eğilimindedirler. Başlangıç aşamasında güçlü bağlar göçmen girişimciyi ve örgütü etnik topluluklarının dışındaki ortamın belirsizliklerinden koruyabilmektedir. Ancak büyüme aşamasında güçlü bağlar ihtiyaç duyulan çeşitli kaynakları sunmada yetersiz kalabilmektedir (Adler ve Know, 2002). Göçmen girişimciler farklı bilgilere ancak zayıf bağlar sayesinde erişmektedir (Granovetter, 1973). Göçmen girişimcilerin başlangıçta edindiği kaynaklar, yeni girişimlerin kurulmasına yardım etmekle birlikte ek kaynaklar olmadan firmanın büyümesi mümkün değildir (Chandler ve Hanks, 1998). Diğer bir ifadeyle, işletmelerin büyüme aşamasındaki gelişimlerini başarıyla sürdürebilmesi için ihtiyaç duyulan yeni kaynakları sağlaması bakımından zayıf bağlar daha önemli olacaktır. Peng ve Zhou'ya (2005) göre zayıf bağların iş büyümesini kolaylaştırması, yeni fırsatları keşfedilmesine yardımcı olması ve pazar başarı elde etme olasılığı daha yüksek olmaktadır.

*H<sub>11</sub>: İş yaşam döngüsünde başlangıç aşamasında olunması, göçmen girişimcilerin güçlü bağlara sahip olması ile maliyet liderliği rekabet stratejisini tercih etmeleri arasındaki olumlu etkiyi daha da güçlendirecektir.*

*H<sub>12</sub>: İş yaşam döngüsünde büyüme aşamasında olunması, göçmen girişimcilerin zayıf bağlara sahip olması ile farklılaşma rekabet stratejisini tercih etmeleri arasındaki olumlu etkiyi daha da güçlendirecektir.*

### ***İş yaşam döngüsünün göçmen girişimcinin sosyal sermayesi ile algılanan rekabetçi stratejisi arasındaki ilişki üzerindeki düzenleyici etkisi***

Bir işletmenin başlangıç aşamasında içsel sosyal sermaye daha değerli olmaktadır (Greave ve Salaff, 2003). Göçmen girişimciler başlangıç sermayelerinden işletmelerin geliştirilmesine kadar ihtiyaç duydukları kaynakları kişisel ağlarındaki akraba ve tanıdıklarından elde etmektedirler. İçsel sosyal sermaye, göçmen girişimcilerin işlem ve üretim maliyetinin düşmesini sağladığı için avantajlı bir durum yaratmaktadır (Chand ve Ghorbani, 2011: 506). Sonuç itibarıyla içsel sosyal sermaye yeni girişimlerin gelişmesinde önemli olmaktadır (Aldrich ve Cliff, 2003). Bu çerçevede genel olarak göçmenler ev sahibi ülke iş gücü piyasasına daha az aşına olduklarından, kendileri için belirsiz olan bu piyasada risklerini ve maliyetlerini azaltmak için kendi etnik gruplarının üyelerine yöneleceklerdir.

Göçmen girişimciler hayatta kalma amacını gerçekleştirdikten sonra farklılaşma stratejileriyle büyümeyi tercih etme eğiliminde olacaklardır. Büyüme aşamasında dışsal sosyal sermaye, göçmen girişimlerin gelişimi bakımından daha önemli olmaktadır (Deakins vd., 2007). Dışsal sosyal sermaye, girişimcilik fırsatları için hayati değeri olan bilgiye erişimi kolaylaştırmaktadır (Shane ve Venkataraman, 2000). Dışsal bağlantıların sağladığı avantajlar, aktörlerin farklılaşarak rekabet edebilmelerini ve daha fazla kazanç elde etmelerini destekleyecektir.



*H<sub>13</sub>: İş yaşam döngüsünde başlangıç aşamasında olunması, göçmen girişimcilerin içsel sosyal sermayesi ile maliyet liderliği rekabet stratejisini tercih etmeleri arasındaki olumlu etkiyi daha da güçlendirecektir.*

*H<sub>14</sub>: İş yaşam döngüsünde büyüme aşamasında olunması, göçmen girişimcilerin dışsal sosyal sermayesi ile farklılaşma rekabet stratejisini tercih etmeleri arasındaki olumlu etkiyi daha da güçlendirecektir.*

### 3. ARAŞTIRMA TASARIMI

#### 3.1. Araştırmanın Örnekleme

Çalışmanın örneklemini Türkiye’de yaşayan Suriyeli göçmen girişimciler oluşturmaktadır. Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (2019) verilerine göre Türkiye’nin geçici koruma altında en fazla Suriyeli nüfus barındıran üçüncü şehri olan Gaziantep ve Trabzon illerinde faaliyette bulunan Suriyeli göçmen girişimciler seçilmiştir. Gaziantep’in köken ülkelerine çok yakın olması, iki bölge arasında eskiye dayalı akrabalık bağlarının devam ediyor olması, ev sahibi ülkede Arapçanın bilinmesi, önemli bir sanayi şehri olması ve göçmen girişimciliğin çeşitli programlarla desteklenmesi tercih edilme sebeplerini oluşturmaktadır. Çalışmanın kapsamını Gaziantep’te 40 ve Trabzon’da 15 olmak üzere ticari faaliyet gösteren 55 Suriye kökenli girişim oluşturmaktadır.

#### 3.2. Veri Toplama Yöntemi ve Süreci

Çalışmada veri toplama yöntemi olarak yüz yüze gerçekleştirilen soru kâğıdı formu yöntemi tercih edilmiştir. Firmalardan veri elde etmenin güç olduğu göz önüne alındığında, çalışmanın ciddiyeti konusunda katılımcılara güven vermek, sorularda yanlış anlamaları en alt seviyeye indirmek amacıyla soru kâğıtları yüz yüze yapılan görüşmeler sırasında doldurulmuştur (Baş, 2013: 83-84). Soru kâğıdı formu altı bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde katılımcıya yönelik genel bilgiler, Türkiye’ye geliş sebepleri ve bulunduğu süre ile ilgili sorular yer almaktadır. İkinci bölümde, katılımcının sosyal ağı ile ilgili bilgi edinmek amaçlanmaktadır. Üçüncü bölümde, katılımcının sosyal sermayesi ile ilgili bilgi edinmek için, katılımcıya; müşterilerinin kimler olduğu ve onları tanıyıp tanımadığı, fikir alışveriş içinde olduğu kişiler, gibi birtakım sorular yer almaktadır. Dördüncü bölümde, katılımcının insan sermayesi hakkında bilgi edinmek amaçlanmaktadır. Ayrıca bu bölümde katılımcının satış hacmi, kar ve pazar payı gibi bazı sorular aracılığıyla işletmesinin hangi dönemde olduğu tespit edilmek istenmektedir. Beşinci bölümde ise, katılımcının göç ettikleri ülkenin kurumsal bağlamı hakkında bilgi edinmek amaçlanmaktadır. Bu çerçevede katılımcıya, Türk toplumuna uyum sağlayıp sağlamadıkları, ayrımcılık ve dil problemi yaşayıp yaşamadıkları, destek ve teşviklerden yararlanıp yararlanmadıkları, ülkenin yasal düzenlemeleri ile ilgili fikirleri sorulmaktadır. Son bölümde katılımcının hangi rekabet stratejisini izlediğini öğrenmeye yönelik sorular yer almaktadır.

#### 3.3. Veri Seti ve Analiz Yöntemi

Çalışmanın bağımlı değişkeni olan rekabet stratejileri ölçeği geliştirilirken ilgili yazın derinlemesine incelenmiş, Genç’in (2016) çalışması temel referans alınmıştır. Bağımsız değişkenleri sosyal ağ, sosyal sermaye, insan sermayesi ve kurumsal bağlamdan oluşmaktadır. Değişkenlerin nasıl değerlendirildiği ve elde edildiği kaynaklar Tablo 1’de özetlenmektedir.

**Tablo 1.** Araştırmada Kapsamında Kullanılan Değişkenlerin Ölçümü

Sosyal ağlar	
Ağ Boyutu	Girişimcinin tanıdığı ve kişisel olarak etkileşim kurduğu kişi sayısı olarak ölçülmüştür (Greve ve Salaff 2003). Bu çerçevede katılımcılara “yaptığımız iş ile ilgili sizde iletişim bilgileri olan ve son 1-2 ay içinde iletişim kurduğunuz kişi sayısı ortalama kaçtır?” sorusu yöneltilerek bu soruyu aile üyeleri, akrabalar, arkadaşlar, müşteriler/alıcılar, tedarikçiler, çalışanlar, iş ortakları, rakipler ve yatırımcılar boyutlarında yanıtlamaları istenmiştir. Verilen yanıtlar “1=1-10 kişi”, “2=11-50 kişi” ve “3=51 kişi ve üstü” şeklinde kodlanmıştır.

**Tablo 1.** Araştırmada Kapsamında Kullanılan Değişkenlerin Ölçümü (Devamı-1)

<i>Güçlü Bağlar</i>	Katılımcılara “İşletmenizin kuruluş döneminde farklı insanlardan; tavsiye alma, soru sorma, maddi/manevi destek, fikir alışverişi gibi herhangi bir destek aldınız mı?” ifadesi çerçevesinde yöneltilen; “hayat arkadaşından destek”, “aile üyelerinden destek” ve “yakın akrabalarından destek” boyutlarını içeren 3 soru ile ölçülmüştür. Bu soruya verilecek cevaplar için “Hiç destek yoktu (1)” cevabı ile başlayıp “tam destek vardı (5)” cevabı ile sona eren 5’li likert tipi skala kullanılmıştır (Brüderl ve Preisendörfer, 1998: 217).
<i>Zayıf bağlar</i>	Katılımcılara “İşletmenizin kuruluş döneminde farklı insanlardan; tavsiye alma, soru sorma, maddi/manevi destek, fikir alışverişi gibi herhangi bir destek aldınız mı?” ifadesi çerçevesinde yöneltilen; “iş ortakları”, “tanıdıklar”, “komşular”, “eski işverenler”, “eski iş arkadaşları” boyutlarını içeren 5 soru ile ölçülmüştür. Bu soruya verilecek cevaplar için “Hiç destek yoktu (1)” cevabı ile başlayıp “tam destek vardı (5)” cevabı ile sona eren 5’li likert tipi skala kullanılmıştır (Brüderl ve Preisendörfer, 1998: 217).
<b>Sosyal sermaye</b>	
<i>İçsel sosyal sermaye</i>	İçsel sosyal sermaye, İlhan-Nas ve Tosun’un (2015: 192) çalışmalarından alınan 3 soru ile ölçülmüştür. Bu çerçevede katılımcılara, (1) çalışma yaşamına başlamadan önce çevrelerinden tavsiye alıp almadıklarına, (2) çevrelerinde yaşayan ve sık sık fikir alışverişinde buldukları kişileri nasıl tanımladıklarına ve (3) ihtiyaçları olduğunda yanlarında yer alıp onlara yardımcı olacaklarını düşündükleri kişilerin kimler olduğuna dair sorular yöneltilmiştir. Bu sorulara verilecek yanıtlar, ilk soru için “1=Evet”, “2=Kısmen”, “3=Hayır”; ikinci soru için “1=Sadece iş arkadaşları”, “2=Aile ve akraba çevresi” ve “3=Başka etnik gruptan kişiler” ve üçüncü soru için “1=Daha çok Suriyeliler”, “2=Daha çok Türkler” ve “3=Değişik milletlerden arkadaşlarım/meslektaşlarım” şeklinde kodlanarak ölçülmüştür.
<i>Dışsal sosyal sermaye</i>	Dışsal sosyal sermaye, İlhan-Nas ve Tosun’un (2015: 192) çalışmalarından alınan 5 soru ile ölçülmüştür. Bu çerçevede katılımcılara, (1) işyeriniz Türklerin rahatlıkla ulaşabileceği bir konumda mı? (2) Müşteri profilinizi daha çok kimler oluşturuyor? (3) Müşterilerinizi şahsen tanıyor musunuz? (4) müşteri kitleniz işyerinizden nasıl haberdar oluyor ve (5) Çevrenizde bulunan ve ilişkili olduğunuz Suriyelileri dikkate alarak, “müşteri kitlesine sahip olma ve bu kitle ile ilişkileri sürdürme bakımından” kendinizi Türklere karşı avantajlı buluyor musunuz? Soruları yöneltilerek sorulara verilecek yanıtlar; ilk soru için “Suriyelilere yakın” ile başlayıp “Her etnik gruptan kişilere yakın” şeklinde; ikinci soru için “1=Suriyeliler” ile başlayıp “Her etnik gruptan kişiler” olarak; üçüncü soru için “1=Çok azını tanıyorum”, “2=Yarısını tanıyorum”, “3=Çoğunu tanıyorum” olarak; dördüncü soru için “1= Doğrudan kurduğum ikili ilişkiler sayesinde”, “2= Doğrudan ilişki kurduğum kişiler ile kurdukları ilişkiler vasıtasıyla” ve “3=Sadece aynı çevrede oturduğumuzdan dolayı” olarak; son soru ise “1=Oldukça avantajlı”, “2=kısmen avantajlı”, “3=bu konuda Türkler ile aynı derecede avantajlıyım” şeklinde kodlanmıştır (İlhan-Nas ve Tosun, 2015: 192).
<b>İnsan sermayesi</b>	
<i>Dil yeterliliği</i>	Dil seviyesini ölçmek üzere Dustman (1999: 305) referans alınarak katılımcılara Türkçe yeterlilik seviyeleri sorulmuştur. Dil yeterliliğine dair “Çok zayıf” cevabı ile başlayıp “çok güçlü” cevabı ile sona eren 5’li skala kullanılmıştır (Dustmann, 1999: 305).
<i>Eğitim</i>	Eğitim seviyesi, girişimcinin en son tamamladığı eğitim derecesini soran tek maddeli bir soru ile ölçülmüştür. “1=ilk ve ortaokul”, “2=lise ve üstü” olarak kodlanmıştır.
<i>Deneyim</i>	Deneyim, katılımcının şu anda faaliyet gösterdiği sektörle ilgili bir sektörde geçirdiği toplam yıl sayısı sorularak ölçülmüştür.

**Tablo 1.** Araştırmada Kapsamında Kullanılan Değişkenlerin Ölçümü (Devamı-2)

<b>Kurumsal bağlam</b>	
	Kurumsal bağlam değişkeni için geliştirilen ölçek Kevin Van Hove (2018)'in çalışmasından uyarlanan "Türk toplumunun göçmenlere bakış açısından memnunuz" veya "işimi yaparken bürokratik engellerle karşı karşıyayım" şeklinde örneklenebilecek 11 soru ile ölçülmüştür. Ölçümler için "çok zayıf kurumsal bağlam" cevabı ile başlayıp "çok güçlü" cevabı ile sona eren 5'li likert skalası kullanılmıştır (Van-Hove, 2018).
<b>Algılanan rekabet stratejileri</b>	
	Algılanan rekabet stratejileri Genç'in (2016) çalışmasından alınan 4 adet soru ile ölçülmüştür. Bu kapsamda katılımcılardan "tedarikçilerini", "çalışanlarını", "satış-dağıtım kanalı üyelerini" ve "müşterilerini" belirlerken hangisinin daha önemli olduğuna dair sorulara "maliyet" cevabı ile başlayıp "kalite/farklılık" cevabı ile sona eren 5'li skala üzerinde yanıt vermeleri istenmiştir.
<b>İşletme yaşam döngüsü</b>	
	Girişimcilere doğrudan işletmelerinin içinde olduğu dönem sorularak ölçülmüştür.

Araştırma kapsamında, algılanan rekabet stratejileri bağımlı değişkeni 0 ve 1 şeklinde kodlanmıştır. Bu kodlamanın yapılabilmesi için bu bağımlı değişken için ortalama değerler hesaplanmış ve ortalama değer altında kalan veriler "0= maliyet", ortalama üzerinde olan veriler "1=farklılaştırma" olarak yeni veriye dönüştürülmüştür. Çalışma modeli çerçevesinde geliştirilen hipotezler, veriler normal dağılmadığı ve bağımlı değişkenimiz kategorik olduğu için lojistik regresyon analizi aracılığıyla test edilmiştir.

### 3.4. Araştırma Bulguları

Araştırma çerçevesinde öncelikle ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri gerçekleştirilmiştir. Ölçeklerin geçerliliklerinin sınanması için Temel Bileşenler Yöntemi ve Varimax rotasyonu kullanılarak keşfedici faktör analizi uygulanmıştır. Tüm ölçekler için ayrı ayrı uygulanan keşfedici faktör analizi öncesinde verilerin faktör analizine uygunluğunu sınamak için KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) örneklem yeterliliği ve Bartlett küresellik testi uygulanmıştır. Analiz sonuçlarına göre KMO değeri ağ boyutu için 0,611, güçlü bağlar için 0,640, zayıf bağlar için 0,758 olarak hesaplanmıştır. Aynı zamanda dışsal sosyal sermaye için 0,645, içsel sosyal sermaye için 0,669, kurumsal bağlam ölçütü için 0,807 iken algılanan rekabet stratejisi için 0,803 olarak ölçülmüş ve yeterli örneklem sağlanmıştır. Bununla birlikte Bartlett test sonuçları da ( $P < .000$ ) verilerin uygunluğu noktasında kanıt sağlamaktadır. Bununla birlikte faktör analizinin varsayımları çerçevesinde faktör yükleri ve açıklanan varyans yüzdeleri değerlendirilmiş olup kuramsal olarak tek boyutlu yapılar şeklinde ele alınan her ölçek için ayrı ayrı uygulanan keşfedici faktör analizi sonuçları incelendiğinde ölçeklerin yapı geçerliliklerine kanıt sağlandığı söylenebilmektedir. Çalışma kapsamında ölçeklerin güvenilirlikleri Cronbach's Alpha yöntemi ile sınanmıştır. Güvenirlik analizleri sonucunda ağ boyutu için cronbach's alpha ( $\alpha$ ) değeri 0,785, güçlü bağlar için 0,740, zayıf bağlar için 0,70, dışsal sosyal sermaye için 0,692, içsel sosyal sermaye için 0,839 ve kurumsal bağlam için 0,892 iken, algılanan rekabet stratejisi için 0,882 olarak ölçülmüştür.

Çalışma örnekleminin açıklayıcı istatistikleri Tablo 2'de özetlenmektedir. Korelasyon matrisleri ise Tablo 3'de sunulmaktadır.

**Tablo 2.** Çalışma Örnekleminde İlişkin Açıklayıcı İstatistikler

	N	%		N	%
<b>Katılımcının cinsiyeti</b>			<b>Katılımcının eğitimi</b>		
Erkek	55	100	İlk ve ortaokul	20	36,4
Kadın	0	0	Lise ve üstü	35	63,6
<b>Katılımcının doğum yeri</b>			<b>Katılımcının kendi ülkesinden ayrılma nedeni</b>		
Halep	44	80	İç savaş	3	5,5
Şam	9	16,4	Ekonomik kazanç	44	80
Humus	2	3,6	Diğer	8	14,5
<b>Katılımcının yaşı</b>			<b>Katılımcının Türkiye’de bulunduğu süre (yıl)</b>		
30 ve altı	19	34,5	1-5	41	74,5
31-40	16	29,1	6-10	14	25,5
41-50	12	21,8	<b>Katılımcının işyerindeki çalışan sayısı (kişi)</b>		
51-60	5	9,1	1-9	41	74,5
61 ve üstü	3	5,5	10-49	13	23,6
			50-99	1	1,8

**Tablo 3.** Korelasyon Analizi Sonuçları

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Dil yeterliliği	1										
2. İşletme yaşam döngüsü	,265	1									
3. Deneyim süresi	,212	,674**	1								
4. Güçlü bağlar	-,178	-,607**	-,396**	1							
5. Zayıf bağlar	,159	,232	,124	-,158	1						
6. Ağ boyutu	-,026	,455**	,184	-,445**	,198	1					
7. Algılanan rekabet str.	-,066	-,651**	-,549**	,443**	-,023	-,527**	1				
8. İçsel sosyal sermaye	,130	,746**	,527**	-,619**	,241	,425**	-,567**	1			
9. Dışsal sosyal sermaye	,209	,578**	,223	-,483**	,268*	,344*	-,347**	,419**	1		
10. Kurumsal bağlam	,181	,237	,194	-,001	,014	,202	-,239	,140	-,135	1	
11. Yaş	,066	,005	,246	,101	,021	,012	-,058	,020	-,104	-,064	1
12. Eğitim durumu	-,098	,028	,008	,117	-,114	,041	-,014	-,131	,097	-,030	-,047

Çekme faktörlerinden sosyal ağın algılanan rekabet stratejileri üzerindeki doğrudan etkisi ve yaşam döngüsünün bu ilişki üzerindeki düzenleyici (moderatör) etkilerini değerlendirmek için yapılan lojistik regresyon analizi sonuçları Tablo 4’de özetlenmektedir. Tablo 4’de yer alan analiz sonuçlarına göre, ağ boyutunun algılanan rekabet stratejileri (1: farklılaştırma) üzerindeki etkisinde  $\beta$  değeri 2,342 ve Wald değeri 13,525 olarak tespit edilmiştir (Tablo 4; Model 1). Bu model için ki-kare değeri 15,932 ( $p < 0,05$ ) olarak hesaplanmıştır. Dolayısıyla *göçmen girişimcilerin geniş bir ağa sahip olması, maliyet liderliği stratejisi tercih etme üzerinde olumlu yönde etkili olmaktadır* şeklinde geliştirilen  $H_1$  hipotezi destek bulamamıştır.

$H_2$  hipotezine göre, göçmen girişimcilerin zayıf bir ağa sahip olması, farklılaştırma stratejisi tercih etme üzerinde olumlu yönde etkili olmaktadır. Algılanan rekabet stratejisine etkisi açısından zayıf bağlar değişkenine ilişkin sonuçlara baktığımızda  $\beta$  değeri -0,327 ve Wald değeri 0,287 olarak tespit edilmiştir (Tablo 4; Model 7). Bu model için ki-kare değeri 0,295 ( $p > 0,05$ ) olarak hesaplanmıştır. Buradan hareketle,  $p = 0,587 > 0,05$  olduğundan bu değişken anlamlı değildir.  $H_2$  hipotezi desteklenmemiştir. Zayıf bağların algılanan rekabet stratejileri üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır.

Algılanan rekabet stratejisine etkisi açısından güçlü bağlar değişkenine ilişkin sonuçlara baktığımızda  $\beta$  değeri -2,355 ve Wald değeri 11,431 olarak tespit edilmiştir. Bu model için ki-kare değeri 18,467 ( $p < 0,05$ ) olarak hesaplanmıştır (Tablo 4; Model 4). Diğer bir deyişle, göçmen girişimcilerin güçlü bir ağa sahip olması, maliyet liderliği stratejisini tercih etme üzerinde olumlu yönde etkili olmaktadır şeklinde geliştirilen  $H_3$  hipotezi

desteklenmektedir. Hosmer&Lemeshow testi  $p=0,252>0,05$  olduğundan anlamsız olmakta ve bu değer anlamsız olması modelin kabul edilebilir uyuma sahip olduğuna işaret etmektedir.

Geliştirilen  $H_{10}$  hipotezi, başlangıç aşamasında ağ büyüklüğü ile maliyet liderliği stratejisi arasındaki ilişkinin iş yaşam döngüsünde başlangıç aşamasında olunması durumunda daha da güçleneceğini ileri sürmektedir. Ağ büyüklüğü ile işletme dönemi arasındaki etkileşim değişkenine ilişkin sonuçlara baktığımızda,  $\beta$  değeri -19,699 ve Wald değeri 0,000 olarak tespit edilmiş ve anlamlılık düzeyi  $p=0,998$  olarak hesaplanmıştır (Tablo 4; Model 3). Buradan hareketle,  $p>0,05$  olduğundan bu değişken anlamlı değildir.  $H_{10}$  hipotezi desteklenmemiştir. Diğer bir ifadeyle, işletme dönemi değişkeninin, ağ büyüklüğü ile maliyet liderliği arasındaki ilişki üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır.

İş yaşam döngüsünde başlangıç aşamasında olunmasının, göçmen girişimcilerin güçlü bağlara sahip olması ile maliyet liderliği rekabet stratejisini tercih etmeleri arasındaki olumlu etkiyi daha da güçlendireceğini öngören  $H_{11}$  hipotezine dair bulgular incelendiğinde; güçlü bağlar ile yaşam döngüsü arasındaki etkileşim değişkenine ait  $\beta$  değeri 2,781 ve Wald değeri 1,440 olarak tespit edilmiş ve anlamlılık düzeyi  $p=0,230$  olarak hesaplanmıştır (Tablo 4; Model 6). Buradan hareketle,  $p>0,05$  olduğundan bu değişken anlamlı değildir. Başlangıç aşamasında güçlü bağlar ve maliyet liderliği stratejisi arasındaki ilişkinin güçleneceğini iddia eden  $H_{11}$  hipotezi desteklenmemiştir. İşletme yaşam döngüsü değişkeninin, güçlü bağlar ile maliyet liderliği arasındaki ilişki üzerinde anlamlı bir düzenleyici etkisi bulunmamaktadır.

$H_{12}$  hipotezi, iş yaşam döngüsünde büyüme aşamasında olunması durumunda zayıf bağlar ve farklılaştırma stratejisi arasındaki ilişkinin güçleneceğini iddia etmektedir. Zayıf bağlar ile işletme dönemi arasındaki etkileşim değişkenine dair katsayılar incelendiğinde  $\beta$  değeri 0,640 ve Wald değeri 0,033 olarak tespit edilmiş ve anlamlılık düzeyi  $p=0,856$  olarak hesaplanmıştır (Tablo 4; Model 9). Buradan hareketle,  $p>0,05$  olduğundan bu değişken anlamlı değildir. *İş yaşam döngüsünde büyüme aşamasında olunması, göçmen girişimcilerin zayıf bağlara sahip olması ile farklılaşma rekabet stratejisini tercih etmeleri arasındaki olumlu etkiyi daha da güçlendirecektir şeklinde geliştirilen  $H_{12}$  hipotezi desteklenmemiştir.* Diğer bir ifadeyle, işletme dönemi değişkeninin, zayıf bağlar ile farklılaştırma stratejisi arasındaki ilişki üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır.

**Tablo 4.** Göçmen Girişimcilerin Sosyal Ağlarının Algılanan Rekabet Stratejileri (1: Farklılaştırma) Üzerindeki Etkilerini ve Yaşam Döngüsünün Moderatör Etkisini Test Eden Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları

Değişkenler <sup>a</sup>	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7	Model 8	Model 9
<b>Bağımsız değişkenler</b>									
Ağ boyutu	2,342*** (13,525)	1,801** (4,850)	40,496 (0,000)						
Güçlü bağlar				-2,355*** (11,431)	-0,977 (1,177)	-4,911 (1,933)			
Zayıf bağlar							-0,327 (0,287)	-1,925 (2,428)	-3,107 (0,217)
<b>Moderatör değişken</b>									
İşletme dönemi		3,440*** (14,204)	22,050 (0,000)		3,143*** (10,377)	-0,610 (0,038)		4,324*** (18,046)	3,434 (0,478)
<b>Moderatör etki</b>									
Ağ Boyutu X İşletme Dönemi			-19,699 (0,000)						
Güçlü bağlar X İşletme Dönemi						2,781 (1,440)			
Zayıf bağlar X İşletme Dönemi									0,640 (0,033)



**Tablo 4.** Göçmen Girişimcilerin Sosyal Ağlarının Algılanan Rekabet Stratejileri (1: Farklılaştırma) Üzerindeki Etkilerini ve Yaşam Döngüsünün Moderatör Etkisini Test Eden Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları (Devamı)

Sabit	-0,999** (5,100)	-6,390*** (14,111)	-43,253 (0,000)	3,700*** (12,629)	-3,517 (1,921)	1,985 (0,153)	0,706 (0,485)	-3,853** (3,893)	-2,224 (0,062)
Ki-kare	15,932*** (0,000)	35,940*** (0,000)	38,759*** (0,000)	18,467*** (0,000)	32,112*** (0,000)	33,814*** (0,000)	0,295 (0,587)	33,607*** (0,000)	33,641*** (0,000)
-2 Log likelihood	59,859	39,851	27,032	57,324	43,679	41,977	75,496	42,184	42,150
Cox & Snell R kare	0,251	0,480	0,506	0,285	0,442	0,459	0,005	0,457	0,458
Nagelkerke R kare	0,336	0,641	0,676	0,381	0,591	0,614	0,007	0,611	0,612
Hosmer & Lemeshow	0,000 (.)	2,118 (0,347)	0,000 (1,000)	4,091 (0,252)	2,254 (0,983)	0,549 (969)	3,505 (0,320)	4,211 (0,648)	4,135 (0,658)

<sup>a</sup> Wald değerleri parantez içinde verilmiştir.

\*\*\* P<,01; \*\* P<,05 ve \* P<,10

Çekme faktörlerinden içsel ve dışsal sosyal sermayenin algılanan rekabet stratejileri (1: farklılaştırma) üzerindeki doğrudan etkilerini ve yaşam döngüsünün düzenleyici (moderatör) etkisini değerlendirmek için yapılan lojistik regresyon analizi sonuçları Tablo 5'de özetlenmektedir. Algılanan rekabet stratejisine etkisi açısından içsel sosyal sermaye değişkenine ilişkin sonuçlara baktığımızda  $\beta$  değeri 2,346 ve Wald değeri 16,681 olarak tespit edilmiştir (Tablo 5; Model 1). Bu model için ki-kare değeri 24,999 ( $p<0,05$ ) çıkmıştır. Göçmen girişimcilerin yüksek içsel sosyal sermayeye sahip olması maliyet liderliği stratejisini tercih etme üzerinde olumlu yönde etkisi olduğunu ifade eden  $H_4$  hipotezi için destek bulunamamıştır. Hosmer-Lemeshow testi  $p=0,142>0,05$  olduğundan anlamsız olmakta ve bu değer anlamsız olması modelin kabul edilebilir uyuma sahip olduğuna işaret etmektedir.

$H_5$  hipotezi ise, göçmen girişimcilerin yüksek dışsal sosyal sermayeye sahip olmasının farklılaştırma stratejisini tercih etme üzerinde olumlu yönde etkili olduğunu iddia etmektedir. Algılanan rekabet stratejisine etkisi açısından dışsal sosyal sermaye değişkenine ilişkin sonuçlara baktığımızda  $\beta$  değeri 1,464 ve Wald değeri 7,760 olarak tespit edilmiştir (Tablo 5; Model 4). Bu model için ki-kare değeri 9,059 ( $p<0,05$ ) çıkmıştır. Bu bulgular çerçevesinde dışsal sosyal sermayenin farklılaştırma stratejisi üzerinde pozitif yönde etkiye sahip olacağını ifade eden  $H_5$  hipotezi desteklenmektedir. Hosmer-Lemeshow testi  $p=0,622>0,05$  olduğundan anlamsız olmakta ve bu değer anlamsız olması modelin kabul edilebilir uyuma sahip olduğuna işaret etmektedir.

$H_{13}$  hipotezi, iş yaşam döngüsünde başlangıç aşamasında olunmasının, göçmen girişimcilerin içsel sosyal sermayesi ile maliyet liderliği rekabet stratejisini tercih etmeleri arasındaki olumlu etkiyi daha da güçlendireceğini ifade etmektedir. İçsel sosyal sermaye ile yaşam döngüsü arasındaki etkileşim değişkenine dair katsayılar incelendiğinde  $\beta$  değeri -2,580 ve Wald değeri 1,834 olarak tespit edilmiş ve anlamlılık düzeyi  $p=0,176$  olarak hesaplanmıştır (Tablo 5; Model 3). Buradan hareketle,  $p>0,05$  olduğundan bu değişken anlamlı değildir.  $H_{13}$  hipotezi desteklenmemiştir. Yani, işletme dönemi değişkeninin, içsel sosyal sermaye ile maliyet liderliği stratejisi arasındaki ilişki üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır.

Farklılaştırma stratejisi ile dışsal sosyal sermaye arasındaki ilişki üzerindeki işletme dönemi değişkeninin etkisini ele alan analiz sonuçlarına baktığımızda, dışsal sosyal sermaye ile yaşam döngüsü etkileşimine ait  $\beta$  değeri -1,740 ve Wald değeri 0,865 olarak tespit edilmiş ve anlamlılık düzeyi  $p=0,352$  olarak hesaplanmıştır (Tablo 5; Model 6). Buradan hareketle,  $p>0,05$  olduğundan bu değişken anlamlı değildir. İşletmenin yaşam döngüsünde büyüme aşamasında dışsal sosyal sermaye ve farklılaşma stratejisi arasındaki ilişkinin güçleneceğini savunan  $H_{14}$  hipotezi desteklenmemiştir. Yani, işletme dönemi değişkeninin, dışsal sosyal sermaye ile farklılaştırma stratejisi arasındaki ilişki üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır.

**Tablo 5.** Göçmen Girişimcilerin Sosyal Sermayelerinin Algılanan Rekabet Stratejileri (1:Farklılaştırma) Üzerindeki Etkilerini ve Yaşam Döngüsünün Moderatör Etkisini Test Eden Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6
<b>Bağımsız değişkenler</b>						
İçsel sosyal sermaye	2,346*** (16,681)	0,836 (0,891)	4,297 (2,614)			
Dışsal sosyal sermaye				1,464*** (7,760)	-0,281 (0,106)	2,441 (0,675)
<b>Moderatör değişken</b>						
İşletme dönemi		2,896** (5,702)	9,127 (3,445)		4,011*** (12,674)	7,639 (3,204)
<b>Moderatör etki</b>						
İçsel sosyal sermaye X İşletme Dönemi			-2,580 (1,834)			
Dışsal sosyal sermaye X İşletme Dönemi						-1,740 (0,865)
<b>Sabit</b>	-5,111*** (14,025)	-6,500*** (14,263)	-14,346*** (5,271)	-2,968** (6,374)	-5,793*** (1,704)	-11,145*** (3,214)
<b>Ki-kare</b>	24,999*** (0,000)	31,704*** (0,000)	33,653*** (0,000)	9,059*** (0,003)	31,004*** (0,000)	31,922*** (0,000)
<b>-2 Log likelihood</b>	50,792	44,087	42,138	66,732	44,787	43,869
<b>Cox &amp; Snell R kare</b>	0,365	0,438	0,458	0,152	0,431	0,440
<b>Nagelkerke R kare</b>	0,488	0,586	0,612	0,203	0,576	0,589
<b>Hosmer &amp; Lemeshow</b>	5,449 (0,142)	1,608 (0,657)	0,564 (0,905)	3,509 (0,622)	2,790 (0,835)	2,297 (0,890)

<sup>a</sup> Wald değerleri parantez içinde verilmiştir.

\*\*\* P<,01; \*\* P<,05 ve \* P<,10

Çekme faktörlerinden insan sermayesi ve itme faktörlerinden kurumsal bağlamın algılanan rekabet stratejileri (1: Farklılaştırma) üzerindeki etkisini değerlendirmek için yapılan lojistik regresyon analizi sonuçları Tablo 6'da özetlenmektedir. H<sub>6</sub> hipotezine göre *göçmen girişimcilerin dil yeterliliğine sahip olması farklılaşma stratejisini, tercih etme üzerinde olumlu yönde etkili* olmaktadır. Algılanan rekabet stratejisine etkisi açısından dil yeterliliği değişkenine ilişkin sonuçlara baktığımızda β değeri 0,224 ve Wald değeri 0,382 olarak tespit edilmiştir (Tablo 6; Model 1). Bu model için ki-kare değeri 0,386 (p>0,05) çıkmıştır. Buradan hareketle, p=0,534>0,05 olduğundan bu değişken anlamlı değildir. H<sub>6</sub> hipotezi desteklenmemiştir. Diğer bir ifadeyle, dil yeterliliğinin algılanan rekabet stratejileri üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır.

Tablo 6'da görüldüğü üzere algılanan rekabet stratejisine etkisi açısından eğitim değişkenine ilişkin sonuçlara baktığımızda β değeri -0,029 ve Wald değeri 0,003 olarak tespit edilmiştir (Tablo 6; Model 2). Bu model için ki-kare değeri (p>0,05) 0,003 çıkmıştır. Buradan hareketle, p=0,959>0,05 olduğundan bu değişken anlamlı değildir. *Göçmen girişimcilerin ev sahibi ülkede edindikleri daha yüksek eğitim seviyesi, farklılaştırma stratejisini tercih etme üzerinde olumlu yönde etkili* olduğunu ileri süren H<sub>7</sub> hipotezi desteklenmemiştir. Yani, eğitim seviyesinin algılanan rekabet stratejileri üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır.

Araştırma hipotezlerinden H<sub>8</sub> hipotezine göre, *göçmen girişimcilerin ev sahibi ülkede deneyime sahip olması, farklılaştırma stratejisini tercih etme üzerinde olumlu yönde etkilidir*. Algılanan rekabet stratejisine etkisi açısından deneyim değişkenine ilişkin sonuçlara baktığımızda β değeri 0,939 ve Wald değeri 13,448 olarak tespit edilmiştir (Tablo 6; Model 3). Bu model için ki-kare değeri (p<0,05) 23,324 çıkmıştır. H<sub>8</sub> hipotezi desteklenmektedir. Hosmer-Lemeshow testi p=0,786>0,05 olduğundan anlamsız olmakta ve bu değer anlamsız olması modelin kabul edilebilir uyuma sahip olduğuna işaret etmektedir.

H<sub>9</sub> hipotezin zayıf kurumsal bağlam, *göçmen girişimcilerin maliyet liderliği stratejisini tercih etmesi üzerinde olumlu yönde etkilediğini ileri sürmektedir*. Algılanan rekabet stratejisine etkisi açısından kurumsal bağlam değişkenine ilişkin sonuçlara baktığımızda β değeri 0,660 ve Wald değeri 2,883 olarak tespit edilmiştir (Tablo 6; Model 4). Bu model için ki-kare değeri 3,408 (p>0,05) çıkmıştır. Buradan hareketle, p=0,065>0,05



olduğundan bu değişken anlamlı değildir.  $H_0$  hipotezi desteklenmemiştir. Yani, kurumsal bağlamın, algılanan rekabet stratejileri üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır.

**Tablo 6.** Göçmen Girişimcilerin İnsan Sermayelerinin ve Kurumsal Bağlamın Algılanan Rekabet Stratejileri (1: Farklılaştırma) Üzerindeki Etkilerini Test Eden Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları

Değişkenler	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
<b>Bağımsız değişkenler</b>				
Dil yeterliliği	0,224 (0,382)			
Eğitim		-0,029 (0,003)		
Deneyim			0,939*** (13,448)	
Kurumsal Bağlam				0,660 (2,883)
<b>Sabit</b>	-0,199 (0,382)	0,029 (0,057)	-3,744*** (10,809)	-1,423 (2,186)
<b>Ki-kare</b>	0,386 (0,534)	0,003 (0,959)	23,324*** (0,000)	3,408 (0,065)
<b>-2 Log likelihood</b>	75,405	75,788	52,467	72,383
<b>Cox &amp; Snell R kare</b>	0,007	0,000	0,346	0,060
<b>Nagelkerke R kare</b>	0,009	0,000	0,462	0,080
<b>Hosmer &amp; Lemeshow</b>	1,932 (0,165)	0,000 (.)	2,434 (0,786)	6,693 (0,461)

<sup>a</sup> Wald değerleri parantez içinde verilmiştir.

\*\*\* P<,01; \*\* P<,05 ve \* P<,10

Tablo 7'de araştırma bulguları bir bütün olarak sunulmaktadır.

**Tablo 7.** Araştırma Hipotezleri ve Sonuçları

Hipotezler	Sonuçlar
<b>H<sub>1</sub>:</b> Göçmen girişimcilerin geniş bir ağa sahip olması, maliyet liderliği stratejisini tercih etme üzerinde olumlu yönde etkilidir.	Desteklenmemiştir
<b>H<sub>2</sub>:</b> Göçmen girişimcilerin zayıf bir ağa sahip olması, farklılaştırma stratejisini tercih etme üzerinde olumlu yönde etkilidir.	Desteklenmemiştir
<b>H<sub>3</sub>:</b> Göçmen girişimcilerin güçlü bir ağa sahip olması, maliyet liderliği stratejisini tercih etme üzerinde olumlu yönde etkilidir.	Desteklenmiştir
<b>H<sub>4</sub>:</b> Göçmen girişimcilerin yüksek içsel sosyal sermayeye sahip olması, maliyet liderliği stratejisini tercih etme üzerinde olumlu yönde etkilidir.	Desteklenmemiştir
<b>H<sub>5</sub>:</b> Göçmen girişimcilerin yüksek dışsal sosyal sermayeye sahip olması farklılaştırma stratejisini tercih etme üzerinde olumlu yönde etkilidir.	Desteklenmiştir
<b>H<sub>6</sub>:</b> Göçmen girişimcilerin dil yeterliliğine sahip olması farklılaştırma stratejisini tercih etme üzerinde olumlu yönde etkilidir.	Desteklenmemiştir
<b>H<sub>7</sub>:</b> Göçmen girişimcilerin daha yüksek eğitim seviyesine sahip olması farklılaştırma stratejisini tercih etme üzerinde olumlu yönde etkilidir.	Desteklenmemiştir
<b>H<sub>8</sub>:</b> Göçmen girişimcilerin daha fazla deneyime sahip olması farklılaştırma stratejisini tercih etme üzerinde olumlu yönde etkilidir.	Desteklenmiştir
<b>H<sub>9</sub>:</b> Zayıf kurumsal bağlam, göçmen girişimcilerin maliyet liderliği stratejisini tercih etme üzerinde olumlu yönde etkilidir.	Desteklenmemiştir
<b>H<sub>10</sub>:</b> Başlangıç aşamasında geniş bir ağ ve maliyet liderliği stratejisi arasındaki ilişki güçlenmektedir.	Desteklenmemiştir
<b>H<sub>11</sub>:</b> Başlangıç aşamasında güçlü bağlar ve maliyet liderliği stratejisi arasındaki ilişki güçlenmektedir.	Desteklenmemiştir
<b>H<sub>12</sub>:</b> Büyüme aşamasında zayıf bağlar ve farklılaştırma stratejisi arasındaki ilişki güçlenmektedir.	Desteklenmemiştir

**Tablo 7. Araştırma Hipotezleri ve Sonuçları (Devamı)**

<b>H13:</b> Başlangıç aşamasında içsel sosyal sermaye ve maliyet liderliği stratejisi arasındaki ilişki güçlenmektedir.	Desteklenmemiştir
<b>H14:</b> Büyüme aşamasında dışsal sosyal sermaye ve farklılaşma stratejisi arasındaki ilişki güçlenmektedir.	Desteklenmemiştir

#### 4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada sosyal ağ teorisi, kaynak temelli görüş ve kurumsal teori çerçevesinde geliştirilen itme ve çekme faktörlerinin, işletmenin yaşam döngüsü de dikkate alınarak Suriyeli göçmen girişimcilerin rekabet stratejileri üzerindeki etkileri irdelenmeye çalışılmaktadır. Bu kapsamda Suriyeli göçmen girişimcilerin yoğun olarak bulunduğu Gaziantep ve Trabzon illerinde faaliyette bulunan firmalar örnekleme oluşturmaktadır.

Araştırma sonuçlarına göre, Suriyeli, göçmen girişimcilerin rekabet stratejisi olarak maliyet liderliği stratejisini tercih etmelerinde en önemli etmenin sahip oldukları güçlü bağların varlığı oluşturmaktadır. Rekabet stratejisi olarak farklılaşma stratejilerini benimsemelerinde en önemli etkenlerin ise dışsal sosyal sermayeleri ve ev sahibi ülkede edindikleri deneyimler olduğu tespit edilmiştir.

İlgili yazın paralelinde ağdaki kişi sayılarını ifade eden ağ büyüklüğünün arttıkça göçmen girişimcilerin maliyet liderliğini tercih edecekleri beklenirken çalışma sonuçları aksi yönde bulgular sunmaktadır. Büyük bir ağa sahip olan göçmen girişimcilerin farklılaşma rekabet stratejilerini tercih ettikleri görülmektedir. Bu çarpıcı sonuç ağın sayı olarak büyüklüğünün tek başına değerlendirilmek yerine asıl olanın ağda yer alan bireylerin nitelikleri ve kim olduklarıyla ilintili olduğu kanısıyla örtüşmektedir. Ayrıca ağda yer alan kişi sayısı güçlü bağlar yerine daha fazla zayıf bağlar oluşturma zemini hazırlayarak girişimcilere daha özgüvenli ve riskli stratejiler tercih etme ortamı ve kaynağı yaratabilir diye de düşündürmektedir.

Araştırma bulguları, beklentiler yönünde güçlü bağlara sahip göçmen girişimcilerin maliyet liderliği rekabet stratejisini tercih etme eğiliminde olduklarını göstermektedir. Güçlü bağlar, daha önce de detaylı bir biçimde aktarıldığı üzere bilgi akışı ve kaynak elde etmedeki sağladığı önemli avantajlar ve işlem maliyetlerinde yarattığı tasarruf nedeniyle göçmen girişimciyi daha fazla sahip olduğu etnik bağlara bağımlı bırakmakta ve güvence vermektedir. Dolayısıyla bu durumda daha az riskli ve sunduğu avantajlardan faydalanmak için maliyet liderliği stratejisini tercih etme noktasında önemli oranda güdüleyebilmektedir. Bununla birlikte zayıf bağların algılanan rekabet stratejisi üzerinde herhangi bir etkisine rastlanılamamıştır.

Çalışmada beklentilerin aksine elde edilen bir diğer bulgu ise içsel sosyal sermayenin, ilgili yazının aksine, rekabet stratejileri olarak maliyet liderliği değil farklılaşma stratejisini tercih ettikleri sonucuna ulaşılmıştır. Bilhassa aile ve tanıdıklardan sağlanan içsel sosyal sermaye, hem üretim hem de işlem maliyetlerini azaltarak göçmen girişimcilere maliyet avantajları sağlamaktadır (Chand ve Ghorbasi, 2011: 506). Ancak bizim örnekleminizde yer alan Suriyeli göçmen girişimciler için bu sonuçlar elde edilememiştir. Diğer taraftan, çalışma bulguları sahip olunan dışsal sosyal sermayenin göçmen girişimcileri farklılaşma stratejilerini tercih etmeleri noktasında etkilediğini ortaya koymaktadır. Dışsal sosyal sermaye aktörlere farklı kaynaklardan daha hızlı ve kolay bir biçimde bilgiye ulaşma fırsatları sunmaktadır (Güngördü, 2018: 4). Göçmen girişimcilerin bu fırsatları değerlendirerek kendi etnik ağları dışında farklı pazarlarda ve alanlarda rekabet etmeyi tercihe edebildikleri görülmektedir.

Çalışmada insan sermayesi olarak ele alınan dil, eğitim ve deneyim boyutlarından sadece deneyimin, ilgili yazın ile paralel olarak, göçmen girişimcilerin farklılaşma rekabet stratejilerini benimsemelerini güdülediklerini göstermektedir. Vinogradov ve Kolvereid (2007: 365)'e göre daha fazla iş deneyimi olan bireylerin, en kazançlı girişimcilik fırsatlarını keşfedebilme ihtimali daha yüksek olmaktadır. Ev sahibi ülkede edinilen iş deneyimi, o ülkede işgücü piyasasının ihtiyaçlarını daha iyi giderme olanağı kazandırmakta (Kanas ve arkadaşları, 2009: 182) ve iş fırsatlarını keşfetme ve takip etme ihtimalini arttırmaktadır (Bates, 1990). Ayrıca göçmenler sahip oldukları iş deneyimi sayesinde etnik ekonomi dışında daha iyi ilerleme avantajı yakalayabilmektedirler (Ramirez ve Hondagneu-Sotelo, 2009). Dolayısıyla ev sahibi ülkedeki iş deneyimi ev sahibi ülkenin tanınmasının verdiği güvenle daha riskli kararlar olmaya ve maliyetler artsa bile gelirleri arttırabilecek rekabet stratejilerini benimsemelerini destekleyebilmektedir.



Çalışmada iş yaşam döngüsünün itme faktörleri ile rekabet stratejileri arasındaki ilişki arasındaki ilişkide herhangi bir düzenleyici etkisine rastlanılmamıştır. Örnekleme başlangıç ve büyüme aşamasında yer alan firma sayıları birbirine yakın olmakla birlikte olumlu ya da olumsuz herhangi bir etkilerine rastlanılmamıştır. Yaşam döngüsünün diğer kademelerinin çalışma kapsamında yer alamaması kısıttan dolayı bu sonuçlar elde edilmiş olabilir.

İlgili yazın incelendiğinde çalışmaların önemli bir kısmının göçmenlerin girişimci olmalarının ardındaki itici ve çekici faktörleri ve kuramsal temelden hareket etmediği görülmektedir. Ayrıca göçmen girişimcilerin rakipleri karşısında başarılı olmasını ve uzun süre varlıklarını devam ettirmelerini sağlayan stratejilerinin neler olduğu gibi önemli bir konuyu bir araştırmaya da yazarlar tarafından rastlanılmamıştır. Başka bir ifadeyle göçmen girişimcilerin strateji bağlamı inceleme konusu yapılmamıştır. Bu çalışmada üç teori çerçevesinde oluşturulan modellerle itici ve çekici faktörlerin rekabet stratejileri üzerindeki etkileri irdelenmeye çalışılmaktadır. Suriyeli göçmen girişimciler dünyada ve en yoğun olduğu Türkiye’de önemli bir paya sahip olmakla beraber bu şirketlerin var olabilmek adına hangi stratejileri ne güdülerden dolayı takip ettikleri araştırılmamıştır. Bu çalışmanın, başarılı bir şekilde ithalat-ihracat faaliyetleri yapan ve Türkiye ekonomisine ciddi bir katkı sağlayan bu girişimci grubun stratejik davranışları ile ilgili de değerli bulgular sunduğuna inanılmaktadır. Bu çalışmadan elde edilen sonuçların Türkiye’de göçmen girişimcilik araştırmalarının ilerlemesine önemli bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Çalışmanın bu önemli katkıların yanı sıra kısıtları da bulunmaktadır. Öncelikle çalışmanın sadece iki şehir ile kısıtlanması ve özellikle Suriyeli göçmenlerin yoğunlukta olduğu İstanbul gibi şehirlerin çalışma kapsamında yer alamaması çalışmanın önemli bir kısıtını oluşturmaktadır. Çünkü girişimcilerin faaliyette buldukları lokasyonların onların stratejik tercihler de bulunmaları üzerinde etkili olacağı düşünülmektedir. Bunun yanı sıra daha kapsamlı örnekleme gerçekleştirilen bir çalışmada faaliyette bulunan sektör ayırımının yapılması da söz konusu ilişkiler üzerinde önemli bir etki yaratabilecektir. Gelecekte yapılacak çalışmalarda farklı lokasyonlarda faaliyette bulunan göçmen girişimcilerle örneklemin genişletilerek yapılması önerilmektedir. Bunun yanı sıra göçmen girişimcilerin bireysel özellikleri ve göçün türü de dikkate alınarak gerçekleştirilecek çalışmaların daha derinlemesine bilgi üreteceği düşünülmektedir. Ayrıca sadece ev sahibi ülke bağlamı değil farklı köken ülke (ana ülke) bağlamlarının incelenip çalışmaya dâhil edilmesi başka bir öneri olarak sunulabilir.

## KAYNAKÇA

- ADLER, Paul & Seok KWON (2002). “Social Capital: Prospectsfor A New Concept”, **Academy of Management Review**, 27(1), 17-40.
- ALDRICH, Howard & Jennifer CLIFF (2003). “The Pervasive Effects of Family on Entrepreneurship: Toward A Family Embeddedness Perspective”, **Journal of Business Venturing**, 18(5), 573-596.
- ASHOURIZADEH, Shayegheh; Thomas SCHOTT; Ece PİŞİKİNSÜT ŞENGÜLER & Yi WANG (2016). “Exporting by Migrants and İndigenous Entrepreneurs: Contingent on Gender and Education”, **International Journal of Business and Globalisation**, 16(3), 264-283.
- ATSAN, Nuray (2017). “Etnik Girişimlerin Doğuşu ve Gelişiminde Sosyal Ağların Rolü: Almanya’da Türk Girişimciler Örneği”, **Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 9(2), 1-16.
- BAGWELL, Susan (2008). “Transnational Family Networks and Ethnic Minority Business Development”, **International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research**, 14(6), 377-394.
- BAL, Yasemin (2011). **Rekabet Stratejilerinin İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamalarına Etkisi**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi-Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- BAŞ, Türker (2013). **Anket**, 7. Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- BATES, Timothy (1990). “Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity”, **Review of Economics and Statistics**, 72(4), 551-559.
- BEAL, Reginald & Masoud YASAI ARDEKANI (2000). “Performance Implications of Aligning CEO Functional Experiences with Competitive Strategies”, **Journal of Management**, 26(4), 733-762.



BECKER, Gery (1964). **Human capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education**, New York: Columbia University Press,

BOURDIEU, Pierre & Loïc J. D. WACQUANT (1992). **An Invitation to Reflexive Sociology**, University of Chicago Press.

BRUDERL Josef & Peter PREISENDORFER (1998). "Network Support and The Success of Newly Founded Business", **Small Business Economics**, 10(3): 213-225.

BURT, Ronalds (1992). **Structural Holes: The Social Structure of Competition**, Harvard University Press, Cambridge, MA.

CHAGANTI, Radha & Patricia GREENE (2002). "Who Are Ethnic Entrepreneurs? A Study of Entrepreneurs' Ethnic Involvement and Business Characteristics", **Journal of Small Business Management**, 40(2), 126-143.

CHAND, Masud & Majid GHORBANI (2011). "National Culture, Networks, Ethnic Entrepreneurship: A Comparison of the Indian and Chinese Immigrants in The US", **International Business Review**, 20, 593-606.

CHANDLER, Gaylen & Steven HANKS (1998). "An Examination of the Substitutability of Founders' Human and financial Capital in Emerging Business Ventures", **Journal of Business Venturing**, 3(5), 353-370.

CHISWICK, Barry & Paul MILLER (2002). "Immigrant Earnings: Language Skills, Linguistic Concentrations and The Business Cycle", **Journal of Population Economics**, 15(1): 31-57.

CHRYSOSTOME, Elie (2010). "The Success Factors of Necessity Immigrant Entrepreneurs: In Search of a Model", **Thunderbird International Business Review**, 52, (2), 137-152.

CHRYSOSTOME, Elie & Sebastien ARCAND (2009). "Survival of Necessity Immigrant Entrepreneurs: An Exploratory Study", **Journal of Comparative International Management**, 12(2), 3-29.

COLEMAN, James (1988). "Social Capital in the Creation of Human Capital", **American Journal of Sociology**, 94, 95-120.

ÇAKAR, Mehmet (2008). **Ankara'ya Yerleşen Kosova-Prizren Göçmenlerinin İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye Kullanımları: Örnek Olay Çalışması**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi - Sosyal Bilimler Enstitüsü.

DAVIDSSON, Per & Honig, Benson (2003). "The Role of Social and Human Capital Among Nascent Entrepreneurs", **Journal of Business Venturing**, 18(3), 301-331.

DEAKINS, David; Mohammed ISHAQ; David SMALLBONE; Geoff WHITTAM & Janette WYPER (2007). "Ethnic Minority Business in Scotland and The Role of Social Capital", **International Small Business Journal**, 25(3), 307-326.

DUBINI, Paola & Howard ALDRICH (1991). "Personal and Extended Networks Are Central to The Entrepreneurial Process", **Journal of Business Venturing**, 6(5), 305-313.

DUSTMANN, Christian (1999). "Temporary Migration, Human Capital, and Language Fluency of Migrants", **Scandinavian Journal of Economics**, 101(2), 297-314.

EVANS, Mariah Debra Ruperti (1989). "Immigrant Entrepreneurship: Effect of Ethnic Market Size and Isolated Labor Pool", **American Sociological Review**, 54(6), 950-962.

FIELD, John (2006). **Sosyal Sermaye**, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

GENÇ, Emine (2016). **İşletmelerde Yenilik ve Rekabet Stratejilerinin Rekabet Gücüne Sinerjik Etkisi**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Karabük Üniversitesi.

GRANOVETTER, Mark (1973). "The Strength of Weak Ties", **American Journal of Sociology**, 78(6), 1360-1379.

GREVE, Arent & Janet SALAFF (2003). "Social Networks and Entrepreneurship", **Entrepreneurship Theory and Practice**, 28(1), 1-22.



GÜNGÖRDÜ, Sevcin (2018). **Göçmen Girişimcilerin Kişilik Özellikleri ve Göçmen Girişimcilik Üzerine Algıları**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir Katip Çelebi Üniversitesi - Sosyal Bilimler Enstitüsü.

HOANG, Ha & Bostjan ANTONCICH (2003). "Network-Based Research in Entrepreneurship A Critical Review", **Journal of Business Venturing**, 18(2), 165 - 187.

INKPEN, Andrew & Eric TSANG (2005). "Social Capital, Network, and Knowledge Transfer", *The Academy of Management Review*, 30(1), 20.

İLHAN-NAS, Tülay & Engin TOSUN (2015). Küresel Finansal Krizin Almanya'daki Türk Etnik Girişimler Üzerindeki Etkileri: Sosyal Sermayenin Rolü. *TISK Academy/TISK Akademi*, 10-19.

KANAS, Agnieszka; Frank Van TUBERGEN & Tanja Van Der LIPPE (2009). "Immigrant Self-Employment Testing Hypotheses about the Role of Origin-and Host-Country Human Capital and Bonding and Bridging Social Capital", **Work and Occupations**, 36(3), 181-208.

KANAS, Agnieszka & Frank Van TUBERGEN (2009). "The Impact of Origin and Host Country Schooling on the Economic Performance of Immigrants", **Social Forces**, 88(2), 893-915.

KOÇ, Muzaffer; İbrahim GÖRÜCÜ & Nihat AKBIYIK (2015). "Suriyeli Sığınmacılar ve İstihdam Problemleri", **Birey ve Toplum Sosyal Bilimler Dergisi**, 5(1): 63-93.

MATA, Jose & Claudia ALVES (2018). "The Survival of Firms Founded by Immigrants: Institutional Distance Between Home and Host Country, and Experience in The Host Country", **Strategic Management Journal**, 39(11), 2965-2991.

MEYER, John & Brian ROWAN (1977). "Institutional organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony", *The American Journal of Sociology*, 83(2), 340-363.

NAHAPIET, Janine & Sumantra GHOSHAL (1998). "Social Capital, Intellectual Capital, and The Organizational Advantage", **Academy of Management Review**, 23(2), 242-266.

NDOFER, Hermann Achidi & Richard PRIEM (2011). "Immigrant Entrepreneurs, The Ethnic Enclave Strategy, and Venture Performance", **Journal of Management**, 37(3), 790-818.

NİŞANCI, Zehra Nuray (2015). "Göçmen Girişimcilik Üzerine: Pittsburgh'daki Türk Girişimciler".

NOOTEBOOM, Bart (2002). **Trust. Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures**, Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Elgar.

NORTH, Douglass (1990). **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**, New York: Cambridge University Press.

ÖZCAN, Ela (2016). "Çağdaş Göç Teorileri Üzerine Bir Değerlendirme", **İş ve Hayat Dergisi**, 2(4), 183-215.

ÖZEN, Şükrü & Zuhul ASLAN (2006). "İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye Yaklaşımları Açısından Türk Toplumunun Sosyal Sermaye Potansiyeli: Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) Örneği", **Akdeniz İktisadi İdari Bilimler Dergisi**, 6(12), 130-161.

ÖZER, Mehmet Akif (2013). **21. Yüzyılın Modern Yönetimi İçin Geleceğe Yön Veren Yönetim Teorileri**, Gazi Kitabevi, Ankara.

PENG, Mike & Jessie ZHOU (2005). "How Network Strategies and Institutional Transitionse Volve in Asia", **Asia Pacific Journal of Management**, 22(4), 321-336.

PORTER, Michael (1985). **Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance**, The Free Press, New York.

PUTNAM, Robert (1995). "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", **Journal of Democracy**, 6(1), 65-78.

RAMIREZ, Hernan & Pierrette HONDAGNEU-SOTELO (2009). "Mexican Immigrant Gardeners: Entrepreneurs or Exploited Workers?", **Social Problems**, 56(1), 70-88.



SCOTT, Richard & John MEYER (1994). **Institutional Environments and Organizations**, CA: Sage Publications, Thousand Oaks.

SEQUEIRA, Jennifer & Abdul RASHEED (2006). "Start-up and Growth of Immigrant Small Businesses: The Impact of Social and Human Capital", **Journal of Developmental Entrepreneurship**, 11(4), 357-375.

SHANE, Scott (2004). **A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus**, Edward Elgar Publishers, İngiltere.

SHINNAR, Rachel S. & Dilek ZAMANTILI NAYIR (2019). "Immigrant Entrepreneurship in an Emerging Economy: The Case of Turkey", **Journal of Small Business Management**, 57(2), 559-575.

SINGER, Bas P.; Bart BOSSINK & HERMAN PUTTE (2007). "Corporate Real Estate and Competitive Strategy", **Journal of Corporate Real Estate**, 9(1), 25-38.

SUBANOVA, Aisuloo (2013). **Türkiye'deki Kırgız ve Kazak Kökenli Göçmen Girişimciler Üzerine Bir Alan Araştırması**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi - Sosyal Bilimler Enstitüsü.

TANWAR, Ritika (2013). "Porter's Generic Competitive Strategies", **Journal of Business and Management**, 15(1), 11-17.

TAS, Ali; Umut Sanem ÇİTÇİ & Yusuf CESTENECİ (2012). "The role of Immigration as a Social Network on Shaping Entrepreneurship Tendency: A Research on Balkan Immigrant Entrepreneurs in Turkey", **Canadian Social Science**, 8(4), 67-79.

TRACEY, Paul & Nelson PHILLIPS (2011). "Entrepreneurship in Emerging Markets Strategies for New Venture Creation in Uncertain Institutional Contexts", **Management International Review**, 51(1), 23-39.

TYMON, Walter & Stephen STUMPF, (2003). "Social Capital in The Success of Knowledge Workers", **Career Development International**, 8(1), 12-20.

VINOGRADOV, Evgueni & Lars KOLVREID (2007). "Cultural Background, Human Capital and Self-Employment Rates Among Immigrants in Norway", **Entrepreneurship Regional Development**, 19(4), 359-376.

WALDINGER, Roger; David MCEVOY & Howard ALDRICH (1990). "Spatial Dimensions of Opportunity Structures", John Stanfield (Ed.), **Ethnic Entrepreneurs, içinde** (106-130), London: Sage Publications.

WELLMAN, Barry & Scot WORTLEY (1990). "Different Strokes from Different Folks: Community Ties and Social Support", **The American Journal of Sociology**, 96(3), 558-589.

WHITLEY, Richard (2000). **The Intellectual and Social Organization of the Sciences**, Oxford University Press on Demand.

WITT, Peter (2004). "Entrepreneurs' Networks and The Success of Start-ups", **Entrepreneurship and Regional Development**, 16(5), 391-412.

ZHOU, Lianxi; Wei-Ping WU & Xueming LUO (2007). "Internationalization and The Performance of Born-Global SMEs: The Mediating Role of Social Networks", **Journal of International Business Studies**, 38(4), 673-690.

ZHOU, Min & Myungduk CHO (2010). "Noneconomic Effects of Ethnic Entrepreneurship: A Focused Look at the Chinese and Korean Enclave Economies in Los Angeles", **Thunderbird International Business Review**, 52(2), 83-96.





**SUKUK VARLIKLARI İLE FİNANSAL PERFORMANS İLİŞKİSİ: SEÇİLMİŞ ÜLKELERDEKİ  
KATILIM BANKALARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

Tolga ERGÜN<sup>1</sup>

**ÖZET**

Faizsiz finansman araçları içindeki bilinirliği ve önemi her geçen gün artan sukuk, bir varlık üzerindeki sahiplik hakkını temsil eden yatırım sertifikası anlamına gelmektedir. Bu çalışmada, katılım bankalarının finansal performansı ile sukuk finansman aracı arasındaki ilişkinin ortaya koyulması amaçlanmıştır. Bu doğrultuda finansal performans göstergesi olarak aktiflerin karlılığı, öz sermaye karlılığı, net kar marjı, dönem net karı ve likidite değişkenleri kullanılarak araştırma modeli kurulmuştur. Sukuk ihracında bulunan ve verisine erişilebilen on ülke belirlenerek 2013/Q4 ile 2019/Q4 arasındaki toplam 25 çeyrek dönem veriler panel veri analizine tabi tutulmuştur. Ekonometrik analizden elde edilen bulgulara göre analiz edilen ülkelerdeki sukuk varlıkları ile katılım bankalarının finansal performansı arasında istatistiksel olarak pozitif yönde bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, politika yapıcıları tarafından sukuk varlıklarına yönelik geliştirilecek yatırım projeleri ve hedeflemeler, katılım bankalarının finansal performansına önemli düzeyde katkı sağlayacağına işaret etmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Sukuk, Finansal Performans, Panel Veri Analizi.

**Jel Kodları:** C58, G21, G23.

**THE RELATIONSHIP OF SUKUK ASSETS AND FINANCIAL PERFORMANCE: A RESEARCH  
ON PARTICIPATION BANKS IN SELECTED COUNTRIES**

**ABSTRACT**

By gradually increasing popularity and significance in interest-free financing instruments, sukuk stands for investment certificate, which represents the right of ownership over an asset. The study aims to reveal the relationship between the financial performance of participation banks and sukuk financing instrument. In this respect, research models have been established using asset profitability, equity profitability, net profit margin, net profit and liquidity variables as indicators of financial performance. Data accessible ten countries a total of 25 quarters period between 2013/Q4 and 2019/Q4 issuing sukuk assets are determined and subjected to panel data analysis. According to the findings from econometric analysis, the analyzed countries has a statistically positive relationship was found between sukuk assets and the financial performance of participation banks. According to the analysis results, investment projects and targets to be developed by policy makers for sukuk holdings indicate that they shall contribute significantly to financial performance of participation banks.

**Keywords:** Sukuk, Financial Performance, Panel Data Analysis.

**Jel Codes:** C58, G21, G23.

**1. GİRİŞ**

Sukuk kavramı, Arapça sakk kelimesinden türetilmiş olup bu kelimenin çoğul hali olarak literatürde kullanılmaktadır (Zada vd., 2016: 32). Sakk ise vesika ya da yatırım sertifikası olarak tanımlanmaktadır. Yatırım sertifikaları, Orta Çağ'da Müslümanların ticari faaliyetlerinden doğan yükümlülüklerini gösteren değerli kağıtlar olarak da ifade edilmektedir (Bacha ve Mirakhor, 2013: 172).

<sup>1</sup> Öğr. Gör. Dr., Trabzon Üniversitesi Vakıfkebir Meslek Yüksekokulu, tolgaergun@trabzon.edu.tr



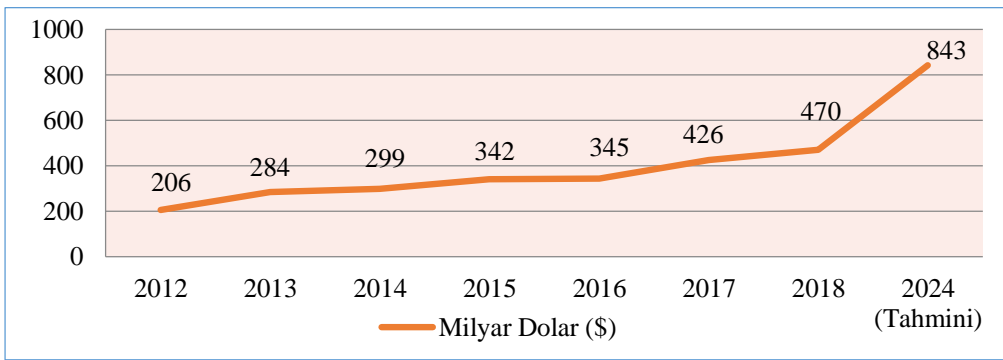
Faizsiz finans sistemi ile ilgili standartların belirleyicisi konumunda olan İslami Finans Kurumları Muhasebe ve Denetim Teşkilatı (AAOIFI)'nin tanımlamasına göre sukuk, mevcut mal, menfaat ya da hizmet sağlayan varlıklar üzerinde sahiplik hakkı veren ve birbirine eşit değerde ihraç edilen sertifikalara denilmektedir (TKBB, 2015: 455). Sukuk'un hangi varlıklara dayalı olarak çıkarılabileceği AAOIFI tarafından 2010 yılında yayımlanan karar ile ilan edilmiştir (Lahsasna vd., 2018: 20).

Anonim şirketlerin faiz ödemesi karşılığında borçlanacakları tahvil ve hazine bonusu gibi finansman araçları bulunmaktadır. Faizsiz finans sisteminde, faiz karşılığında borçlanmak haram kıldığı için bu konuda hassasiyet gösteren yatırımcıların ticari işlemler yoluyla nakit temin etmeleri ve faizsiz kazanç elde etmek isteyenler için de alternatif bir finansman aracı olarak sukuk ihracı düşüncesi ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla sukuk ihracının bir ticari varlığın menkul kıymetleştirilen yatırım/kira sertifikaları vasıtası ile satışı anlamına geldiğini söylemek mümkündür. Bu sertifikalardan alan yatırımcılar, söz konusu varlığa ellerinde bulundurduğu sertifika oranı nispetinde ortak olmaktadır (Bacha ve Mirakhor, 2013: 206).

Faizsiz finansman araçları arasında yer alan, yatırım sertifikası ve kira sertifikası olarak çeşitli kavramlarla ifade edilen sukuk ilk olarak 1996 yılında Shell MDS Bhd. şirketi tarafından Malezya'da çıkartılmış bir finansman aracıdır. Özellikle 2000 yılından sonra ise Orta Doğu bölgesinde bulunan ülkeler başta olmak üzere dünyanın birçok ülkesinde yaygın hale gelmiştir (Archer ve Karim, 2018: 49). Sukuk varlıkları proje finansmanı, alt yapı geliştirme, sermaye yeterliliği, bütçe gereksinimleri ve likidite gibi birçok alanda alternatif bir finansman kaynağı olarak kullanılmaktadır. Bu bağlamda, küresel sukuk piyasası, özellikle petrol gibi emtia ve kamu sukuk ihracındaki sürekli artıştan dolayı 2019 yılını büyüyerek geride bırakmıştır (IIFM, 2019: 20).

Dünya'da sukuk ihracının başladığı 1996 yılından beri küresel sukuk varlıklarının değeri 1 trilyon Amerikan dolarına ulaşmış durumdadır. Bu tutarın yaklaşık olarak yarısı 2014-2018 yılları arasındaki beş yıllık döneme denk gelmektedir. 2017 yılında Malezya'da Tadau yenilenebilir enerji şirketi tarafından ilk kez ihraç edilen yeşil sukuk (green sukuk<sup>2</sup>) ve ardından Endonezya'da kamusal yeşil sukuk gibi finansman araçları ile 2018 yılında Blockchain tabanlı smart sukuk<sup>3</sup> varlıklarının ortaya çıkmasıyla sukuk varlıklarının hızlı bir büyüme ve gelişme trendine girdiği görülmüştür. Özellikle 2018 yılında sukuk piyasasında en hızlı büyüyen ülkeler sırasıyla Kuveyt, İran ve Nijerya'dır (ICD, 2019: 40).

Dünya'da 2012-2018 yılları arasındaki yedi yıllık dönemde sukuk varlıklarının toplam değeri tutar cinsinden Grafik 1'de gösterilmiştir. Buna göre 2012 yılında sukuk varlıklarının değeri 206 milyar Amerikan doları iken 2018 yılında iki kattan fazla artarak 470 milyar Amerikan doları büyüklüğüne ulaşmıştır. Söz konusu dönemler arasında artan bir trend görülmektedir. 2024 yılında ise bu tutarın 843 milyar Amerikan dolarına ulaşacağı tahmin edilmektedir.



**Grafik 1.** Dünya'da Sukuk Varlıklarının Toplam Değeri (Milyar Dolar)

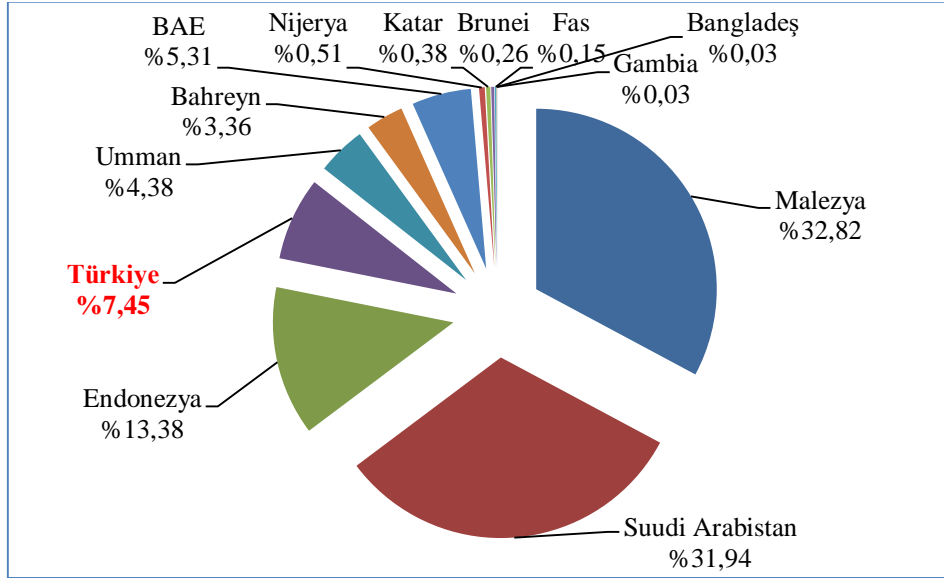
**Kaynak:** ICD, 2019: 40.

<sup>2</sup> Green sukuk, İslam hukuku kapsamında yenilenebilir enerji kaynakları ve çevresel varlıklar ile ilgili faizsiz finansman aracı olarak bilinmektedir.

<sup>3</sup> SmartSukuk (Micro-sukuk), Blockchain tabanlı Ethereum'a dayalı finansman aracıdır.

Sektörel açıdan bakıldığında sukuk varlıkları kamu sukuku ve özel sektör tarafından ihraç edilen sukuk varlıkları olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Dünya’da 2008-2018 yılları arasındaki on bir yıllık dönemde kamu sukuku ihracının özel sektör sukuk ihracına kıyasla daha fazla yapıldığı görülmektedir. Özellikle toplam sukuk ihracının içinde kamu sukuku payı %74 seviyelerindedir (IFSB, 2019: 18).

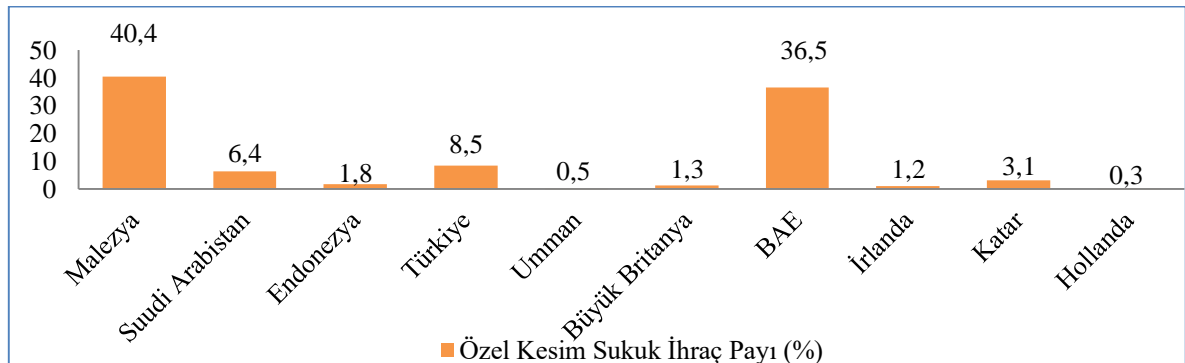
2018 yılı verilerine göre kamu sukuku ihracında dünyada önde gelen ülkeler Grafik 2’de gösterilmiştir. Buna göre 2018 yılında kamu sukuku ihracı büyüklüğünde ilk üç ülke sırasıyla Malezya (%32,82), Suudi Arabistan (%31,94) ve Endonezya (%13,38)’dir. Türkiye’nin ise kamu sukuku ihracında dünyadaki payı %7,45 düzeyinde olduğu görülmektedir.



**Grafik 2.** Dünya’da Kamu Sektörü Sukuk İhracı Payı (%)

**Kaynak:** IFSB, 2019: 71.

Dünya’da 2018 yılı özel sektör sukuku ihracı payı ise Grafik 3’te gösterilmiştir. Buna göre ilgili yılda en fazla özel sektör sukuk ihracı %40,4 ile Malezya’da yapılmıştır. Malezya’yı sırasıyla %36,5 ile Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ve %8,5 ile Türkiye takip etmiştir.



**Grafik 3.** Dünya’da Özel Sektör Sukuk İhracı Payı (%)

**Kaynak:** IFSB, 2019: 171.



Yukarıdaki tüm bilgiler doğrultusunda, dünyada gerek kamusal alanda gerekse de özel sektörde ihraç edilen sukuk varlıklarının önemi dikkat çeken bir konu haline geldiğini söylemek mümkündür. Bu sebeple çalışmada, faizsiz finans sistemi çerçevesinde sukuk varlıklarında önde gelen ülkelerdeki (Birleşik Arap Emirlikleri, Brunei Darussalam, Endonezya, Malezya, Nijerya, Pakistan, Sudan, Suudi Arabistan, Türkiye ve Umman) sukuk varlıkları ile katılım bankalarının finansal performansı arasındaki ilişkinin ortaya koyulması amaçlanmıştır. Bu amaç aynı zamanda çalışmanın temel araştırma sorusunu ifade etmektedir.

Çalışmanın giriş bölümünden sonraki süreçte sırasıyla konu ile ilgili literatür, metodoloji kapsamında araştırmanın modeli, hipotez, veri seti ve yöntem ile araştırmanın bulguları ele alınmıştır. Son olarak ampirik çalışmada ulaşılan sonuçlara ve buna yönelik önerilere sonuç ve değerlendirme bölümünde yer verilerek araştırma tamamlanmıştır.

## 2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Literatürde sukuk varlıkları ile finansal performans arasındaki ilişkiyi araştıran ve istatistiksel olarak pozitif yönde ilişki tespit eden çalışmalar incelendiğinde örneğin Said (2011), Londra borsasında işlem gören katılım<sup>4</sup> bankalarının 2007-2009 yılları arasındaki küresel finansal kriz sürecinde sukuk varlıklarının finansal performans üzerindeki etkisini araştırmıştır. Regresyon analizi sonucunda ilgili yazar, kriz döneminde (2008), bir önceki döneme (2007) kıyasla sukuk varlıklarının, verimlilik ve getiriyi olumsuz yönde etkilediğini belirlemiştir. 2009 yılında ise sukuk varlıklarının büyüklüğünde artış yaşandığını gözlemlemiştir.

Saad ve Haniff (2013), Malezya'da 2002-2009 yılları arasındaki dönemler için firmaların finansal performansı üzerinde ticari tahviller ile sukuk varlıklarının etkisini araştırmışlardır. Çalışmada bağımsız değişken olarak sukuk, tahvil ihracı ve kupon oranları kullanılırken, finansal performans göstergesi olarak da aktiflerin karlılığı (ROA), öz sermaye karlılığı (ROE), net satış gelirleri, net kar marjı değişkenlerini incelemiştir. Çoklu regresyon analizi sonuçlarına göre finansal performans ile sukuk ve ticari tahviller arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki belirlemiştir.

Hamid vd. (2014), Malezya'da faaliyet gösteren 312 firmanın finansal performansı ile sukuk varlıkları arasındaki ilişkiyi 2008-2011 dönemi için incelemiştir. Finansal performans göstergesi olarak ROA ve ROE değişkenlerini ele almışlardır. Regresyon analizi sonuçlarına göre sukuk varlıklarının finansal performans üzerinde temerrüt risk faktöründe azaltıcı rol oynadığını tespit etmişlerdir.

Elhaj vd. (2015), çalışmalarında Malezya borsasına kote olan yirmi beş firmanın 2008-2012 yılları arasındaki verilerini kullanarak sukuk varlıkları ve finansal performans ilişkisini araştırmışlardır. Logit regresyon analizi sonuçlarında, sukuk varlıkları ile karlılık arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit etmişlerdir. Buna karşılık ilgili yazarlar, finansal kaldıraç ile sukuk varlıkları arasında istatistiksel olarak negatif yönlü ilişki saptamışlardır.

Awaludin vd. (2016), Endonezya'da sukuk varlıklarının ihracındaki belirleyici faktörleri incelemiştir. Nitel analiz yöntemini kullandıkları çalışma sonucunda finansal performans kapsamında özellikle karlılık, likidite ve maliyet gibi faktörlerin belirleyici olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca, alt unsurlar olarak emisyon değerleri (makro ekonomik durum) yatırımcıların beklentileri (getiri) ve sözleşme içeriğinin (teminat) önemli rol oynadığını gözlemlemiştir.

Saad vd. (2016), Malezya'da faaliyet gösteren firmaların büyüklüğü ve sürdürülebilirliğinde geleneksel tahvil ve sukuk varlıklarının rolünü araştırmışlardır. 2000-2014 yılları arasındaki dönemi çoklu regresyon yöntemi ile analiz etmişlerdir. Çalışma sonucunda büyük şirketlerin temerrüt riskini azaltmada sukuk ihraçlarının etkili olduğu ancak geleneksel tahviller için bu durumun geçerli olmadığını tespit etmişlerdir. Ayrıca ilgili yazarlar, firmaların büyüme ve sürdürülebilirliğinde sukuk ihraçlarının önemli rol oynadığını ortaya koymuşlardır.

Braima (2017) çalışmasında, sukuk ve kredi/mevduat oranı arasındaki ilişkiyi 2011-2013 yılları arasındaki dönemler için araştırmıştır. İlgili yazar, analiz için gerekli olan veri setine katılım bankaları tarafından

<sup>4</sup> Literatürde faizsiz banka, islami banka, kar-zarar ortaklığı bankası vb. gibi terimlerle ifade edilen bankacılık türü bu çalışmada katılım bankası olarak ele alınmıştır.



yayımlanan yıllık raporlardan elde etmiştir. Altı ülke örneklemini üzerinde yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre sukuk ve kredi/mevduat oranı değişkeni arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü bir ilişki saptamıştır.

Atika vd. (2018), Endonezya'da faaliyet gösteren katılım bankalarının finansal performansında sukuk varlıklarının etkisini araştırmışlardır. 2014-2017 yılları arasındaki verileri regresyon yöntemi ile analiz etmişlerdir. Elde ettikleri bulgular doğrultusunda sukuk varlıklarının, performans göstergesi olarak kullanılan likidite üzerinde istatistiksel olarak pozitif yönde etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır.

Khan ve Siddiqui (2018), Pakistan'da faaliyet gösteren on bir firmanın finansal performansı ile sukuk varlıkları arasındaki ilişkiyi 2010-2017 dönemi için araştırmışlardır. Performans göstergesi olarak aktif karlılık, öz sermaye karlılığı ve net kar marjı değişkenleri kullanılmıştır. Analiz sonucunda sukuk varlıkları ile karlılık arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki tespit etmişlerdir.

Bibi ve Mazhar (2019), Pakistan'da faaliyet gösteren katılım bankalarının 2008-2017 yılları arasındaki finansal performansı ile sukuk varlıkları arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Regresyon analizi sonucunda katılım bankalarının likiditesi ile sukuk varlıkları arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü bir ilişki belirleyerek sukuk varlıklarının likiditeyi artırdığını ortaya koymuşlardır.

Hisan vd. (2020) çalışmasında, Endonezya'da kamu kesimi sukuk varlıkları üzerinde katılım bankalarının varlık ve yükümlülüklerinin etkisini 2009 (Nisan) - 2016 (Kasım) arasındaki dönemler için incelemiştir. İlgili yazarlar, veri setine Endonezya Finansal Hizmetler Kurulu ile Bütçe Finansmanı ve Risk Yönetimi Müdürlüğünden ulaşmışlardır. Çalışmanın analizinde kullandıkları ARDL testi sonuçlarına göre kamu sukuk varlıkları üzerinde, katılım bankalarının varlık ve yükümlülüklerinin cari hesap ve tasarruf hesabı tarafından istatistiksel olarak pozitif yönlü bir etki oluşturduğunu tespit etmişlerdir.

Literatürde sukuk varlıkları ile finansal performans arasında pozitif yönlü ilişki tespit eden çalışmaların dışında istatistiksel olarak negatif yönlü ilişki belirleyen araştırmalar da yer almaktadır. Örneğin Hasni vd. (2017), Malezya borsasında işlem gören ve sukuk ihracında bulunan 46 firmanın 2012-2016 yılları arasındaki finansal performansı ile sukuk varlıkları arasındaki ilişkiyi regresyon yöntemini kullanarak araştırmışlardır. Bağımsız değişkeni temsilen aktif karlılık, faaliyet karlılığı, firma büyüklüğü ve GSYH, bağımlı değişkeni temsilen de sukuk varlıklarını kullandıkları çalışma sonucunda ilgili yazarlar, sukuk varlıkları ile finansal performans göstergeleri arasında negatif yönlü ilişki saptamışlardır.

Mimouni vd. (2019), 13 ülke örneklemini üzerinde toplam 71 adet katılım bankası ve 146 mevduat bankası verilerini kullanarak sukuk varlıklarının banka karlılığı üzerindeki etkisini araştırmışlardır. 2003-2014 yılları arasındaki verileri dinamik panel yöntemi ile incelemiştir. Analiz sonucunda ilgili yazarlar, sukuk varlıklarının katılım bankalarının karlılığı üzerinde negatif yönlü etkisini tespit ederken, mevduat bankalarının karlılığı üzerinde herhangi bir etki oluşturmadığını belirlemiştir.

Sholikhin vd. (2020), Endonezya'da sukuk varlıkları ve enflasyonun, bankaların karlılığı üzerindeki kısa ve uzun vadeli etkisini incelemiştir. 2011-2018 yılları arasındaki aylık verileri vektör hata düzeltme modeli ile analiz etmişlerdir. Çalışma sonucunda uzun vadede sukuk varlıklarının, bankaların karlılığı üzerinde düşük düzeyde etkiye sahip olduğu, kısa dönem de ise herhangi bir etkinin olmadığını saptamışlardır.

Smaoui ve Ghouma (2020), sukuk piyasasındaki gelişme ile katılım bankalarının sermaye oranları arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. 13 ülkede faaliyet gösteren toplam 230 katılım bankasının 2005-2014 yılları arasındaki verilerini GMM (Generalized Moments Method) yöntemi ile analiz etmişlerdir. Araştırma sonucunda ilgili yazarlar, sukuk varlıklarının katılım bankalarının sermaye oranları üzerinde olumsuz etkisini tespit etmişlerdir. Buraya kadar olan kısımda giriş ve literatür ele alınmıştır. Bundan sonraki kısımda çalışmanın metodolojisi kapsamında araştırma modeli, veri seti ve yöntemine değinilmiştir.

### **3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ**

Bu bölümde öncelikle araştırma modeline yer verilmiş ardından hipotezler, veri seti ve yöntem ele alınmıştır.

**3.1. Araştırma Modeli**

Ampirik çalışmada ülkelerin katılım bankaları verileri dikkate alınarak model kurulmuştur. Araştırma modeline ilişkin değişkenler ve açıklamaları şu şekildedir.

$$SUKUK_{it} = \beta_0 + \beta_1ROA_{it} + \beta_2NKM_{it} + \beta_3ROE_{it} + \beta_4LIKIDITE_{it} + \beta_5NETKAR_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Yukarıdaki araştırma modelinde;

SUKUK : Sukuk Varlıklarının Değeri

ROA : Net Kar / Toplam Aktifler (Aktiflerin karlılığı)

NKM : Net Kar / Hasılat (Net kar marjı)

ROE : Net Kar / Öz Sermaye (Öz sermaye karlılığı)

LIKIDITE : Likit Varlıklar

NETKAR : Net Kar (Dönem Net Karı)

$\beta_0$  : Sabit terim

$\beta$  : Değişkenlere ait katsayı

$\varepsilon$  : Hata terimi

i : i'nci ülke

t : Zamanı ifade etmektedir.

Araştırma modelinde finansal performans göstergesi olarak kullanılan ROA, ROE, NKM (Saad ve Haniff, 2013: 88) ve LIKIDITE (Hisan vd., 2020: 61) bağımsız değişken; SUKUK (Bibi, 2019: 59) değişkeni ise bağımlı değişken olarak test edilmiştir. Araştırma modelini oluşturan değişkenlerin tamamı literatürden faydalanılarak belirlenmiştir.

**3.2. Hipotez, Veri Seti ve Yöntem****3.2.1. Hipotezler**

Çalışmada temel araştırma sorusu ve modeli oluşturan değişkenler vasıtasıyla beş adet hipotez (H) geliştirilmiştir. Bu hipotezler şu şekildedir;

Hipotez 1 (H<sub>1</sub>): “Sukuk varlıkları ile katılım bankalarının aktif karlılığı (ROA) arasında pozitif yönlü ilişki vardır.”

Hipotez 2 (H<sub>2</sub>): “Sukuk varlıkları ile katılım bankalarının öz sermaye karlılığı (ROE) arasında pozitif yönlü ilişki vardır.”

Hipotez 3 (H<sub>3</sub>): “Sukuk varlıkları ile katılım bankalarının net kar marjı (NKM) arasında pozitif yönlü ilişki vardır.”

Hipotez 4 (H<sub>4</sub>): “Sukuk varlıkları ile katılım bankalarının dönem net karı (DNK) arasında pozitif yönlü ilişki vardır.”

Hipotez 5 (H<sub>5</sub>): “Sukuk varlıkları ile katılım bankalarının likiditesi arasında pozitif yönlü ilişki vardır.”

**3.2.2. Veri Seti**

Tablo 1’de bu çalışmada analiz edilen ülkeler gösterilmiştir. Faizsiz finans sisteminin uygulama alanı bulunduğu, sukuk ihracında önde gelen ve verilerine erişilebilen Birleşik Arap Emirlikleri, Brunei Darussalam, Endonezya, Malezya, Nijerya, Pakistan, Sudan, Suudi Arabistan, Türkiye ve Umman ülkelerinin 2013/Q4 ile 2019/Q4 arasındaki toplam 25 çeyrek döneme ilişkin katılım bankalarının finansal performans göstergeleri ve sukuk varlığı değişkeni verileri kullanılmıştır. Değişkenlerin tamamına ilişkin veriler, İslami Finans Hizmetleri Kurulu (Islamic Financial Services Board-IFSB) veri tabanından elde edilmiştir.

**Tablo 1.** Analiz Edilen Ülkeler

Birleşik Arap Emirlikleri	Brunei Darussalam	Endonezya	Malezya	Nijerya
Pakistan	Sudan	Suudi Arabistan	Türkiye	Umman

**3.2.3. Yöntem**

Bu çalışmanın veri seti, hem yatay kesit ve hem de zaman serisi olması nedeniyle panel veri analizi kapsamında panel en küçük kareler yöntemi tercih edilmiştir (Kutlar, 2017: 11). Regresyon modelleri, bir bağımlı değişkenin bir veya birden fazla bağımsız değişken ile ilişkisini inceleyerek ana kütlelerin ortalama değerini, tekrarlanan örneklerdeki bilinen veya değişmeyen değerler cinsinden tahmin etmektedir (Gujarati ve Porter, 2014: 15). Bağımlı değişken ile tek bir bağımsız değişken arasındaki veya bağımlı değişken ile birden fazla bağımsız değişken arasındaki ilişkinin araştırılmasında, tek değişkenli veya çok değişkenli regresyon modelleri kullanılabilir. Bağımlı değişken ile bu değişkeni etkileyen birden fazla bağımsız değişken arasındaki bağlantının incelendiği regresyon modeli ise çoklu regresyon modeli olarak ele alınmakta olup, şu şekilde ifade edilmektedir (Tarı, 2018: 65).

$$y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \dots + u$$

Çok değişkenli regresyon modelinde,  $\beta_0$  sabit terimi,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$  ve  $\beta_3$  bağımsız değişkenlerin katsayılarını, X terimi bağımsız değişkenleri, y terimi bağımlı değişkeni, u ise hata terimini ifade etmektedir. Çalışma kapsamında çoklu regresyon modelinin tahmininde en küçük kareler yöntemi kullanılmıştır. En küçük kareler, ana kütle regresyon modelindeki bağımlı değişken ve bağımsız değişkenler arasındaki bağlantının incelendiği modellerde sıklıkla kullanılan bir tahmin yöntemidir (Çil, 2018: 113).

Çalışmanın ekonometrik analizi esas olarak üç aşamada yapılmıştır. İlk aşamada, öncelikle çeyrek dönem serilerin mevsimsellik etkisi TRAMO/SEATS tekniği ile sinanarak seriler mevsimsellikten arındırılmıştır. Mevsimsellik, altı ay, üç ay, bir ay, bir hafta, bir gün ve hatta bir saat gibi dönemleri kapsayabilmektedir (Sevüktekin ve Çınar, 2017: 16). Ardından, serilerin durağanlık sınaması literatürde yaygın olarak kullanılan Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) testleri ile incelenmiştir.

İkinci aşamada, regresyon modellerinin gerçeği yansıtabilmesi, modelden çıkarımların ve tahminlerin yapılabilmesi için analizin varsayımları test edilmiştir. Bu varsayımlar; hata terimlerinin normal dağılımı, hata terimleri arasında otokorelasyon olmaması, bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorununun olmaması, hata terimlerinin sabit varyanslı olması ve hata terimlerinin ortalamasının sıfır olmasıdır. Ayrıca, modelin doğru kurulmuş olması ve ölçme hatalarının da bulunmaması gerekmektedir (Tarı, 2018: 66).

Üçüncü aşamada ise panel regresyon modeli için sabit etki (fixed effect) ve rassal etki (random effect) tahminci yaklaşımları sinanmıştır. Bu tahmincilerden hangisinin tercih edileceği ise Hausman (1978) test istatistiğinden elde edilecek sonucu göre karar verilmiştir (Sarıkovanlık vd., 2019: 170).

Hausman testi için geliştirilen hipotez şu şekildedir;

Null Hipotez ( $H_0$ )=> Rassal etki tahmin modeli daha uygundur.

#### 4. BULGULAR

Bu bölümde öncelikle araştırma modelini oluşturan değişkenlere ilişkin açıklayıcı istatistiki bilgiler verilmiştir. Ardından, ADF ve PP birim kök testi sonuçları sunulmuştur. Daha sonraki süreçte ise regresyon modeli varsayımlarına ilişkin test sonuçları raporlanmıştır. Son olarak da sabit etkiler ve tesadüfi etkiler analizi sonuçları ile Hausman testi çıktıları gösterilmiştir. Tablo 2’de değişkenlere ilişkin açıklayıcı istatistiki bilgiler gösterilmiştir. Sukuk, net kar ve likidite değişkenleri tutar (değer) cinsinden olduğundan ve analizden daha güvenilir ve tutarlı sonuçlar elde etmek için söz konusu değişkenler logaritmik transformasyona tabi tutulmuştur. ROA, ROE ve NKM değişkenleri ise oran cinsindedir. Tablo incelendiğinde analiz edilen ülkelerdeki katılım bankalarının aktif karlılık ortalamasının %1 gibi oldukça düşük seviyede kaldığı görülmektedir. Net kar marjı ise diğer karlılık oranlarına göre ortalama olarak daha yüksektir. Gözlem sayısı ise 2013/Q4-2019/Q4 arasındaki toplam 25 çeyrek dönemi göstermektedir. Gözlem sayısı analiz için yeterli düzeydedir.

**Tablo 2.** Açıklayıcı İstatistiki Göstergeler

Değişkenler	Ortalama	Medyan	Maksimum	Minimum	Std. Hata	Gözlem Sayısı
LOGSUKUK	3,618	3,461	5,428	1,873	0,841	25
ROA	0,011	0,011	0,950	-0,093	0,107	25
ROE	0,129	0,136	0,950	-0,093	0,107	25
NKM	0,323	0,349	2,766	-2,737	0,516	25
LOGNETKAR	2,788	2,703	4,651	-1,251	0,751	25
LOGLİKİDİTE	4,248	4,259	5,714	1,303	0,694	25

Tablo 3’te araştırma modelini oluşturan değişkenlerin ADF birim kök testi sonuçları gösterilmiştir. Buna göre modeldeki tüm değişkenlerin düzey değerinde I(0) durağan oldukları tespit edilmiştir.

**Tablo 3.** Düzey Değer I(0) ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	ADF Birim Kök Testi		
	Sabitli	Sabitli-Trendli	Sabitsiz-Trendsiz
LOGSUKUK	-4,595 (0,000)***	-4,588 (0,001)***	-4,203 (0,000)***
ROA	-3,450 (0,010)***	-3,518 (0,039)**	-2,348 (0,018)**
ROE	-3,478 (0,009)***	-3,589 (0,032)**	-1,653 (0,092)*
NKM	-3,396 (0,012)***	-3,490 (0,042)**	-2,497 (0,012)***
LOGNETKAR	-3,448 (0,010)***	-3,442 (0,048)**	-3,455 (0,000)***
LOGLİKİDİTE	-3,580 (0,006)***	-3,605 (0,031)**	-3,104 (0,002)***

\*\*\*, \*\*, \* sırasıyla; %1, %5 ve %10’da anlamlı.



PP birim kök testi sonuçları Tablo 4'te verilmiştir. Sonuçlara göre ADF birim kök testinde olduğu gibi tüm değişkenlerin düzey değerinde I(0) durağan oldukları saptanmıştır.

**Tablo 4.** Düzey Değer I(0) PP Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	PP Birim Kök Testi		
	Sabitli	Sabitli-Trendli	Sabitsiz-Trendsiz
LOGSUKUK	-4,314 (0,000)***	-4,307 (0,003)***	-3,856 (0,000)***
ROA	-5,636 (0,000)***	-5,731 (0,000)***	-3,738 (0,000)***
ROE	-7,523 (0,000)***	-7,662 (0,000)***	-3,754 (0,000)***
NKM	-7,077 (0,000)***	-7,209 (0,000)***	-5,551 (0,000)***
LOGNETKAR	-4,035 (0,001)***	-4,031 (0,009)***	-4,041 (0,000)***
LOGLIKIDITE	-3,490 (0,009)***	-3,508 (0,041)**	-2,942 (0,003)***

\*\*\*, \*\* sırasıyla; %1 ve %5'te anlamlı.

ADF ve PP birim kök testlerinden elde edilen bulgular çerçevesinde tüm değişkenler düzey değerlerinde I(0) durağandır. Bu aşamadan sonra, değişkenler düzey değerleri ile panel en küçük kareler analizi varsayımları test edilmiştir.

İlk olarak, modelde finansal performans göstergesi olarak kullanılan ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi kontrol eden çoklu doğrusal bağlantı sorununun olup olmadığını tespit etmek üzere Varyans Artış Faktörü (VIF-Variance Inflation Factor) incelenmiştir. Değişkenlere ilişkin VIF değerleri Tablo 5'te gösterilmiştir.

**Tablo 5.** VIF Değerleri

Değişkenler	VIF Çıktısı
ROA	1.012452
ROE	2.359126
NKM	1.426824
LOGNETKAR	2.503651
LOGLIKIDITE	1.351258

VIF değerlerinde genel olarak 1 ile 5 arasındaki değerler orta düzey kolerasyonu göstermekte olup, çoklu doğrusal bağlantı sorununun olmadığı şeklinde ifade edilmektedir (Sarıkovanlık vd., 2019: 54). Buna göre modeldeki değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantının olmadığı görülmektedir.

İkinci olarak, modelin hata terimlerinin normal dağılıma uygun olup olmadığını test etmek üzere Jarque-Bera yöntemi kullanılmış ve sonuçlar Tablo 6'da gösterilmiştir.

**Tablo 6.** Jarque-Bera Test Sonucu

Seri	Kalıntı Değer
Gözlem Sayısı	25
Jarque-Bera Normallik	2.753258
Olasılık	0.252428

Tablo 6’da yer alan sonuçlara göre olasılık değeri 0.05’ten büyük (p-değeri>0,05) olduğu için modelde hata terimlerinin normal dağılım gösterdiği tespit edilmiştir (Sarıoğlu vd., 2019: 50).

Üçüncü olarak, hata terimleri arasında otokorelasyon (ardışık bağımlılık) sorununun olup olmadığını incelemek üzere Ljung-Box testi yapılmıştır. Ljung-Box test sonuçları Tablo 7’de gösterilmiştir.

**Tablo 7.** Ljung-Box Testi Sonuçları

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
		1	0.126	0.126	0.6849	0.408
		2	0.117	0.103	1.2950	0.523
		3	0.158	0.135	2.4257	0.489
		4	-0.173	-0.226	3.8177	0.431
		5	0.179	0.214	5.3546	0.374
		6	0.087	0.057	5.7305	0.454
		7	-0.075	-0.086	6.0179	0.538
		8	-0.082	-0.200	6.3745	0.605
		9	-0.067	0.063	6.6144	0.677
		10	-0.130	-0.092	7.5615	0.672
		11	0.041	0.063	7.6608	0.743
		12	0.033	0.004	7.7265	0.806
		13	-0.165	-0.112	9.4187	0.741
		14	-0.208	-0.269	12.207	0.590
		15	-0.099	0.065	12.870	0.612
		16	-0.266	-0.236	17.811	0.335
		17	-0.091	-0.067	18.417	0.363
		18	-0.077	-0.119	18.871	0.400
		19	-0.345	-0.188	28.414	0.076
		20	0.053	0.060	28.647	0.095
		21	-0.063	0.004	29.003	0.114
		22	0.058	0.105	29.313	0.136
		23	0.235	0.049	34.780	0.055
		24	-0.039	-0.042	34.940	0.069
		25	-0.013	-0.096	34.958	0.089

Tablo 7’deki Ljung-Box test sonuçlarına göre farklı gecikme değerlerinde otokorelasyon olmadığı görülmektedir. Ayrıca modelin sonuç tablosunda yer alan Durbin-Watson değeri de otokorelasyon sorunu olmadığını da destekler niteliktedir.

Dördüncü olarak, modelin değişen varyans (eşvaryanslılık) sorunu olup olmadığını test etmek üzere Breusch-Pagan-Godfrey tekniği ile sınanmıştır. Breusch-Pagan-Godfrey ve White testinin sonuçları Tablo 8’de gösterilmiştir.

**Tablo 8.** Breusch-Pagan-Godfrey ve White Testi Sonuçları

Breusch-Pagan-Godfrey		White Testi	
N*R <sup>2</sup>	2.959553	N*R <sup>2</sup>	22.84190
Olasılık	0.7062	Olasılık	0.2966



Tablodaki sonuçlara göre araştırma modelinin değişen varyans sorunu ( $p$ -değeri $>0,05$ ) bulunmamaktadır. Ayrıca modelin resid değeri sıfır olarak hesaplanmıştır. Bu durum hata terimlerinin ortalamasının sıfır olması gerekliliği varsayımını sağlamaktadır.

Yukarıda verilen varsayım sonuçları, araştırma modeli için panel en küçük kareler yönteminin uygulanabilirliğini göstermektedir. Bu nedenle, ilk olarak sabit etkiler (fixed effect) testi ile tesadüfi etkiler (random effect) testi yapılmış ve ardından iki tahminci arasında Hausman (1978) testi ile karar verilmiştir.

Panel en küçük kareler analizi çerçevesinde bağımlı değişkenin LOGSUKUK ve bağımsız değişkenlerin ise ROA, ROE, NKM, LOGNETKAR ve LOGLIKIDITE olduğu araştırma modeline ait sabit etkiler ve tesadüfi etkiler modellerine ilişkin analiz çıktıları sırasıyla Tablo 9 ve Tablo 10'da verilmiştir.

**Tablo 9.** Sabit Etkiler (Fixed Effect) Analizi Sonuçları

Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistiği	Olasılık (P-değeri)
LOGNETKAR	0,350310***	0,044711	7,834954	(0,000)
LOGLIKIDITE	0,161409***	0,051043	3,162204	(0,001)
ROA	14,75939***	2,676089	5,515282	(0,000)
ROE	1,209474***	0,251880	4,801791	(0,000)
NKM	-0,039742	0,049406	-0,804390	(0,422)
Sabit Terim	1,974869***	0,224215	8,807921	(0,000)
R <sup>2</sup>	0,954981		F istatistiği	329,6126
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0,952083		Prob(F-statistic)	(0,000)
			Durbin-Watson	1,960562

\*\*\*: %1'de anlamlı.

**Tablo 10.** Tesadüfi Etkiler (Random Effect) Analizi Sonuçları

Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistiği	Olasılık (P-değeri)
LOGNETKAR	0,368860***	0,044098	8,364555	(0,000)
LOGLIKIDITE	0,180333***	0,050331	3,582911	(0,000)
ROA	14,78264***	2,672499	5,531392	(0,000)
ROE	1,256119***	0,250752	5,009404	(0,000)
NKM	-0,045182	0,049297	-0,916512	(0,360)
Sabit Terim	1,850116***	0,269184	6,873042	(0,000)
R <sup>2</sup>	0,398423		F istatistiği	27,81646
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0,384099		Prob(F-statistic)	(0,000)
			Durbin-Watson	1,720653

\*\*\*: %1'de anlamlı.

Yukarıdaki tahminci modellerinden hangisinin seçileceğine ilişkin olarak Hausman testi yapılmıştır. Buna göre Tablo 11'deki sonuçlar incelendiğinde, olasılık değerinin 0,05'in altında olduğu görülmektedir. Bu durumda alternatif hipotez kabul edilerek sabit etkiler tahminci sonuçları tercih edilmiştir.

**Tablo 11.** Hausman Test Sonucu

Özet İstatistikler	Ki-kare istatistiği	Ki-kare df	Olasılık (P-değeri)
Rastgele Kesit	9,542576	5	(0,008)***

\*\*\*: %1'de anlamlı.

Sabit etkiler tahminci sonuçları doğrultusunda, modeli oluşturan bağımsız değişkenler içerisinde netkar, likidite, ROA ve ROE değişkenlerine ait katsayı %1 önem seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. NKM ise istatistiksel olarak anlamsızdır. Modelin bir bütün olarak açıklanma oranı %95 düzeyinde olup, istatistiksel olarak anlamlıdır. Analiz sonuçları doğrultusunda tahmin edilen araştırma modeli aşağıdaki gibidir.

$$LOGSUKUK_{it} = 1,974869 + 14,75939ROA_{it} - 0,039742NKM_{it} + 1,209474ROE_{it} + 0,161409LOGLIKIDITE_{it} + 0,350310LOGNETKAR_{it} + \varepsilon_{it}$$

Tahmin edilen modele ilişkin değişkenlerin katsayıları incelendiğinde, analiz edilen ülkelerdeki katılım bankalarının aktif karlılığındaki 1 ₺'lik artış, sukuk varlıklarında yaklaşık 14,7 ₺ artış sağlamaktadır. Benzer şekilde öz sermaye karlılığındaki 1 ₺'lik artış ise, sukuk varlıklarında 1,20 ₺'lik artışa katkıda bulunmaktadır. Kısa vadeli varlıkları ifade eden likit varlıklardaki 1 ₺'lik artış, sukuk varlıklarında 0,16 ₺'lik artış sağlamaktadır. Katılım bankalarının net karındaki 1 ₺'lik artış ise sukuk varlıkları üzerinde 0,35 ₺'lik artışa katkı sunmaktadır. Modeldeki net kar marjı katsayısı istatistiksel olarak anlamsız çıktığı için yorumlanmamıştır. Analiz sonuçları doğrultusunda hipotezlere ilişkin elde edilen sonuçlar Tablo 12'de gösterilmiştir.

**Tablo 12.** Hipotez Sonuçları

HİPOTEZ (H)	İFADE	SONUÇ
H <sub>1</sub>	Sukuk varlıkları ile katılım bankalarının aktif karlılığı (ROA) arasında pozitif yönlü ilişki vardır.	KABUL
H <sub>2</sub>	Sukuk varlıkları ile katılım bankalarının öz sermaye karlılığı (ROE) arasında pozitif yönlü ilişki vardır.	KABUL
H <sub>3</sub>	Sukuk varlıkları ile katılım bankalarının net kar marjı (NKM) arasında pozitif yönlü ilişki vardır.	RET
H <sub>4</sub>	Sukuk varlıkları ile katılım bankalarının dönem net karı (DNK) arasında pozitif yönlü ilişki vardır.	KABUL
H <sub>5</sub>	Sukuk varlıkları ile katılım bankalarının likiditesi arasında pozitif yönlü ilişki vardır.	KABUL

## 5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Son yıllarda dünyada faizsizlik prensibi çerçevesinde hareket eden bankalar, faizsiz finans sisteminin banka dışı alanda da giderek gelişmesi kamu ve özel sektör sukuk ihracının artırılması gibi somut adımlar neticesinde sukuk varlıklarının bilinirliği ve önemi finansal piyasalarda her geçen gün artmaktadır. Küresel sukuk ihracı, ilk sukuk ihracının yapıldığı 1996 yılından günümüze kadar geçen sürede 1 trilyon Amerikan doları aşmıştır. Bu rakamın neredeyse yarısının son beş yılda gerçekleştiği görülmektedir. Dünya'da özellikle sukuk varlıklarında önde gelen ilk üç ülke sırasıyla Malezya (219 milyar Amerikan doları), Suudi Arabistan (98 milyar Amerikan doları) ve Endonezya (51 milyar Amerikan doları)'dır. 2018 ve 2019 yıllarında, waqf (vakıf), blokzincir ve altına dayalı sukuk gibi inovatif sukuk türleri ve yapıları ortaya çıkarken Malezya'da yeşil sukuk finansman aracı piyasaya girmiştir. Yaşanan bu gelişmeler ile birlikte faizsiz finans sisteminin sunduğu



finansman araçlarından biri olan sukuk'un, finansman araçları içinde dikkat çeken bir konuma geldiğini söylemek mümkündür.

Yukarıdaki bilgiler çerçevesinde bu çalışmanın temel amacı, sukuk varlıklarının ihracında önde gelen ülkelerin (Birleşik Arap Emirlikleri, Brunei Darussalam, Endonezya, Malezya, Nijerya, Pakistan, Sudan, Suudi Arabistan, Türkiye ve Umman) katılım bankacılığı sektörü verileri dikkate alınarak sukuk varlıkları ile katılım bankalarının finansal performansı arasındaki ilişkiyi araştırmaktır. Bu doğrultuda temel araştırma sorusu kapsamında araştırma modeli kurulmuş ve buradan hareketle beş adet hipotez geliştirilmiştir. Ampirik çalışmada hem yatay kesit hem de zaman serisi olması nedeniyle panel veri analizi yöntem olarak tercih edilmiştir. Çalışmada ekonometrik analiz şu şekilde yapılmıştır. Öncelikle modeli oluşturan değişkenlere ait çeyrek dönem seriler TRAMO/SEATS tekniği ile mevsimsellikten arındırılmış ve bunu takiben serilerin durağanlık sınaması yapılmıştır. Ardından, panel en küçük kareler analizi varsayımları çerçevesinde modeldeki bağımsız değişkenlere ilişkin hata terimlerinin normal dağılımı, hata terimleri arasında otokorelasyon olmaması, bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorununun olmaması, hata terimlerinin sabit varyanslı olması ve hata terimlerinin ortalamasının sıfır olması koşulları sınanmıştır. Son olarak da panel en küçük kareler analizinde sabit etkiler ve tesadüfi etkiler tahminci yaklaşımları arasındaki tercihte, Hausman (1978) testi yapılarak karar verilmiştir.

Ekonometrik analizde, modeli oluşturan değişkenlere ait serilerin düzey değerlerinde I(0) durağan oldukları saptanmış ve bu halleri ile seriler analize tabi tutulmuştur. Sukuk, net kar ve likidite değişkenleri tutar cinsi olduğundan ve analizden daha güvenilir ve tutarlı sonuçlar elde edebilmek için serilerin doğal logaritması alınmıştır. Panel en küçük kareler analizi varsayımları çerçevesinde araştırma modeli tüm varsayımları sağlamıştır. Ayrıca, Hausman testi sonucunda sabit etkiler tahminci sonuçları ele alınmıştır. Elde edilen bulgulara göre, katılım bankacılığı sektörünün finansal performans göstergesi olarak kullanılan ROA, ROE, net kar ve likidite değişkenleri ile sukuk varlıkları arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Net kar marjı değişkeni ise istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır. Araştırma modelinde sukuk varlıklarındaki artış sağlanabilecek en güçlü faktörün ROA olduğu tespit edilmiştir. ROA'da meydana gelecek 1 ₺'lik artış, sukuk varlıklarında 14 ₺'lik artış sağlamaktadır. Bu değişkenle görülmektedir ki katılım bankaları tarafından yapılan yatırımların artması sukuk varlıklarında kayda değer artış sağlayabilmektedir. Bu değişkeni sırasıyla ROE, dönem net karı ve likidite izlemektedir. Bu çalışma için geliştirilen beş adet hipotezden üçüncü hipotez (H<sub>3</sub>) hariç diğerleri istatistiksel olarak kabul edilmiştir. Bu bağlamda, çalışmadan elde edilen bulgular Awaludin vd., (2016), ile Khan ve Siddiqui (2018)'nin analiz sonuçlarıyla uyumludur.

Sonuç olarak, sukuk varlıkları faizsiz finans sisteminde ön plana çıkan finansman aracı olarak dikkat çekmektedir. Günümüzde Ortadoğu kaynaklı sukuk varlığı ihracı artmaya başlasa da küresel anlamda en fazla sukuk ihracı Malezya'da yapılmaktadır. Bu doğrultuda, faizsiz finansman araçlarının uygulama alanı bulunduğu Türkiye, İran, Sudan, Endonezya gibi diğer ülkelerde politika yapıcılarının özellikle sukuk varlıkları ihracının artırılması ve buna yönelik geliştirecek yatırım projeleri ile katılım bankacılığı sektörünün finansal performansına önemli düzeyde katkı sağlayabileceğine işaret etmektedir. Ayrıca, uluslararası düzeyde finansman açığı bulunan ülkeler, gerek kamusal gerekse de özel sektörçe sukuk ihracında bulunarak buradan elde edilecek sermaye ile söz konusu açığı kapatmak için önemli bir finansman kaynağı temin edebilirler.

#### **KAYNAKÇA**

ARCHER, Simon & Rifaat Ahmed Abdel KARIM (2018), **Islamic Capital Markets and Products Managing Capital and Liquidity Requirements Under Basel III**, First Edition, United Kingdom: John Wiley and Sons.

ATIKA, A; Dwi SARASWATI, Heriyati CHRISNA, Hernawaty Anggi P. NASUTION, Pipit Buana SARI, Handriyani DWILITA, Yossie ROSSANTY & Muhammad Dharma T. NASUTION (2018), "Sukuk Fund Issuance on Sharia Banking Performance in Indonesia", **International Journal of Civil Engineering and Technology**, 9(9), 1531-1545.

AWALUDIN, Taufik; Irfan Syauqi BEİK & Rifki ISMAL (2016), "The Less-Interested of Islamic Bank for Issuing Sukuk: Factors and Recommendations", **Walisongo**, 24(1), 37-57.

BACHA, Obiyathulla Ismath & Abbas MIRAKHOR (2013), **Islamic Capital Markets: A Comparative Approach**, Singapur: John Wiley & Sons.



BIBI, Sitara & Fatima MAZHAR (2019), “An investigation of the Relationship between Sukuk and the Performance of banks of Pakistan”, **Jurnal Wacana Islam dan Kemanusiaan**, 19(1), 53-66.

BRAIMA, Bakhita Hamdow Gad Elkream (2017), “Impact of Islamic Securitization (Sukuk) on Islamic Banks Liquidity Risk in Light of Basel III Requirements”, **Journal of Finance & Banking Studies**, 6(1), 85-100.

ÇİL, Nurgül (2018), **Finansal Ekonometri**, İstanbul: Der Yayınları.

ELHAJ, Mohamed Abulgasem; Nurul Aini MUHAMED & Nathasa Mazna RAMLI (2015), “The Influence of Corporate Governance, Financial Ratios, and Sukuk Structure on Sukuk Rating”, **Procedia Economics and Finance**, 31, 62-74.

GUJARATI, Damodar N. & Dawn C. PORTER (2014), **Temel Ekonometri**, Çev. Ümit Şenesen ve Gülay Günlük Şenesen, Beşinci Baskı, İstanbul: Literatür Yayıncılık.

HASNI, Hanim; Noriza Mohd SAAD ve Nor Edi Azhar MOHAMAD (2017), “Does of Sukuk Issue Influence the Profitability Performance of Public Listed Firm in Malaysia?”, **International Journal of Industrial Management**, 3, 61-68.

HAMID, Nurul Hidayah; Nor Balkish ZAKARIA & Noor Hidayah AZIZ (2014), “Firm’s Performance and Risk with the Presence of Sukuk Ratings as Default Risk”, **Procedia-Social and Behavioral Sciences**, 145, 181-188.

HISAN, Khairatun; Miyasto, Tatik MARIYANTI ve Rifki ISMAL (2020), “The Effect of Assets and Liabilities on Sovereign Sukuk: ARDL Analysis for Islamic Bank”, **International Journal of Business and Management Invention**, 9(2), 59-65.

ICD-ISLAMIC CORPORATION FOR THE DEVELOPMENT OF THE PRIVATE SECTOR (2019), “Islamic Finance Deveopment Report 2019”, [Erişim Adresi: <https://www.zawya.com/mena/en/ifg-publications/231019121250Z/>, Erişim Tarihi: 02.09.2020].

IFSB-ISLAMIC FINANCIAL SERVICES BOARD (2019), “Islamic Financial Services Industry Stability Report 2019”, [Erişim adresi: <https://www.ifsb.org/index.php>, Erişim Tarihi: 30.08.2020].

IIFM-INTERNATIONAL ISLAMIC FINANCIAL MARKET (2019), “Sukuk Raporu”, [Erişim Adresi: [https://www.iifm.net/wp-content/uploads/2019/08/IIFM-Sukuk-Report-8th-Edition\\_4.pdf](https://www.iifm.net/wp-content/uploads/2019/08/IIFM-Sukuk-Report-8th-Edition_4.pdf), Erişim Tarihi: 25.08.2020].

KHAN, Falak Athar & Danish Ahmad SIDDIQUI (2018), “Islamic (Sukuk) vs. Conventional Financing Analysis of Profitability”, **International Journal of Experiential Learning & CASE Studies**, 3(2), 246-257.

KUTLAR, Aziz (2017), **E-Views ile Panel Veri Ekonometrisi Uygulamaları**, Kocaeli: Umuttepe Yayınları.

LAHSASNA, Ahcene; M. Kabir HASSAN & Rubi AHMAD (2018), **Forward Lease Sukuk in Islamic Capital Markets Structure and Governing Rules**, Switzerland: Palgrave Macmillan.

MIMOUNI, Karim; Houcem SMAOUI, Akram TEMIMI & Moh’d AL-AZZAM (2019), “The Impact of Sukuk on the Performance of Conventioanl and Islamic Banks”, **Pacific-Basin Finance Journal**, 54, 42-54.

SAAD, Noriza Mohd & Mohd Nizal HANIFF (2013), “A Delve into Performance of Sukuk (Islamic Bonds) and Conventioanl Bonds Issued by PLC in Malaysia”, **Europen Journal of Accounting Auditing and Finance Research**, 1(4), 83-94.

SAAD, Noriza Mohd; Mohd Nizal HANIFF & Norli ALI (2016), “Firm’s Growth and Sustainability: The Role of Institutional Investors in Mitigating the Default Risks of Sukuk and Conventional Bonds”, **Procedia Economics and Finance**, 35, 339-348.

SAID, Ali (2011), “Does the Use of Sukuk (Islamic Bonds) Impact Islamic Banks Performances? A Case Study of Relative Performance during 2007-2009”, **Middle Eastern Finance and Economics**, 12, 65-76.

SARIKOVANLIK, Vedat; Ayben KOY, Murat AKKAYA, Hasan Hüseyin YILDIRIM & Lokman KANTAR (2019), **Finans Biliminde Ekonometri Uygulamaları Kavram Uygulama Analiz**, Birinci Baskı, Ankara: Seçkin Yayınevi.



SEVÜKTEKİN, Mustafa & Mehmet ÇINAR (2017), **Ekonometrik Zaman Serileri Analizi**, Beşinci Baskı, Bursa: Dora Yayıncılık.

SHOLIKHIN, Mohammad Yusron; Rachmania Nurul Fitri AMIJAYA & Sri HERIANINGRUM (2020), “The Effect of Sukuk and Inflation on the Profitability of Islamic Bank in Indonesia”, **International Journal of Islamic Business Ethics**, 5(1), 33-46.

SMAOUI, Houcem & Hatem GHOUMA (2020), “Sukuk Market Development and Islamic Banks’ Capital Ratios”, **Research in International Business and Finance**, 51, 1-17.

TARI, Recep (2018), **Ekonometri**, On Üçüncü Baskı, Kocaeli: Umuttepe Yayınları.

TKBB-TÜRKİYE KATILIM BANKALARI BİRLİĞİ (2015), “Faizsiz Finans Standartları” [Erişim Adresi: <https://www.tkbb.org.tr/documents/Yonetmelikler/FAIZSIZ-FINANS STANDARTLARI.pdf>, Erişim Tarihi: 15.08.2020].

ZADA, Najeeb; Ahcene LAHSANA & Muhammad Yusuf SALEEM (2016), **On Sukuk Insolvencies: A Case Study of East Cameron Partner**, United Kingdom: Palgrave ve Macmillan.



**BİREYLERİN FİNANSAL OKURYAZARLIK DÜZEYİ İLE BİREYSEL EMEKLİLİK OTOMATİK KATILIM SİSTEMİNDEN AYRILMA EĞİLİMLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİ: ERZİNCAN İLİNDE BİR UYGULAMA<sup>1</sup>**

Alper Veli ÇAM<sup>2</sup>      Fatih BİLGİN<sup>3</sup>

**ÖZET**

Bireysel Emeklilik Sistemi, Türkiye’de 2001 yılında uygulanmaya başlamıştır. Bireylerin tasarruf oranlarının istenilen düzeyde artmaması sonucunda, 2017 yılında Otomatik Katılım Sistemi (OKS)’ne geçilmiştir. Bu uygulama ile bireylerin gelir seviyesinin korunması ve tasarruf oranlarının artırılması hedeflenmiştir. Ancak bireylerin gerek bilgi eksikliği gerekse sistemin amacının tam olarak anlaşılabilmesi bazı problemleri beraber getirmiştir. Özellikle bireylerin finansal bilgi eksikliği OKS’ye olan talebi azaltmıştır. Bu noktadan hareketle çalışmanın amacı, OKS’ye dâhil edilen kamu personelinin finansal okuryazarlık düzeyleri ile OKS’den ayrılma eğilimleri arasındaki ilişkiyi tespit etmektir. Çalışmada Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ile Finansal Eğitime Yönelik Uluslararası İşbirliği (INFE) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. Anket yöntemi ile Erzincan ilindeki kamu personelinin elde edilen veriler, hipotezlerin test edilmesinde kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, finansal okuryazarlığın temel değişkenleri olan, finansal davranış, finansal tutum ve finansal bilgi düzeyi ile bireylerin OKS’den ayrılma eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Finansal Okuryazarlık, Bireysel Emeklilik Sistemi, Davranışsal Finans.

**Jel Kodları:** D10, D14, G23.

**THE RELATIONSHIP BETWEEN INDIVIDUALS' FINANCIAL LITERACY LEVEL AND TENDENCIES TO LEAVE INDIVIDUAL PENSION AUTO PARTICIPATION SYSTEM: AN APPLICATION IN ERZİNCAN**

**ABSTRACT**

Individual Pension System in Turkey began to be implemented in 2001. As a result of the savings rates of individuals not increasing at the desired level, the Auto Enrollment System (AES) was adopted in 2017. With this application, it is aimed to protect the income level of individuals and to increase their savings rates. However, individuals' lack of knowledge and the inability to understand of the purpose of the system revealed some problems. Especially individuals' lack of financial information has reduced the demand for AES. From this point of view, the aim of the study is to determine the relationship between the financial literacy levels of public personnel included in the AES and their tendency to leave AES. The scale developed by the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) and the International Cooperation for Financial Education (INFE) was used in the study. The data obtained from the public personnel in Erzincan province through the survey method were used in testing the hypotheses. As a result of the study, a significant relationship was determined between financial behavior, financial attitude and financial knowledge level which are the basic variables of financial literacy, and the tendency of individuals to leave AES.

**Keywords:** Financial Literacy, Private Pension System, Behavioral Finance.

**Jel Codes:** D10, D14, G23.

<sup>1</sup> Bu çalışma 2019 yılında Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından kabul edilen “Kamu Personelleri Finansal Okuryazarlık Düzeylerinin Otomatik Katılım Sistemi'nden Ayrılma Eğilimine Etkisi: Erzincan İline Yönelik Bir Uygulama” başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

<sup>2</sup> Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, alpercam@gumushane.edu.tr

<sup>3</sup> Yüksek Lisans, Gümüşhane Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, fatihbilgin33@hotmail.com



**1.GİRİŞ**

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, işsizliğin artması, teknolojik gelişmeler, insan ömrü ortalamasının uzaması, kayıt dışı istihdam oranındaki artışlar gibi ekonomik, sosyal ve demografik gelişmeler sonucu ülkeler finansal açıdan kriz içerisine girmişlerdir. Bu durum emeklilik sistemini, daha az çalışanla daha fazla sayıda olan emeklileri desteklemekte zorlanmaya başlamıştır. Emeklilik sistemindeki aktif-pasif üye şeklinde olan denge bozulmaya başlamıştır. Aktif-pasif dengenin bozulması zamanla Sosyal Güvenlik Kurumu'nun mali yapısını bozmakta ve emeklilik sisteminin finanse edilmesini zora sokmaktadır. Aktif sigortalı sayısının pasif sigortalı sayısına göre giderek düşüş göstermesi yaşanan sıkıntıları hızlandırmaktadır. Emeklilik sistemi bu kadar önemli iken elbette devletlerin yapmış olduğu ve yapacağı çalışmaların yanında bireylerin de kendi geleceklerini garanti altına alabilmek ve yaşam standartlarını artırabilmek adına bazı girişimlerde bulunmaları gerekmektedir. Bireyler, çalışma hayatlarında elde ettikleri refahı emeklilik dönemlerinde de devam ettirmek istemektedirler. İnsanlar, emeklilik döneminde gelirlerinin düşmesi sebebiyle bazen zorunlu nedenlerden bazen de yaşam standartlarını artırmak için dönem dönem fazla harcama yapabilmektedirler. Bu yüzden kimi insanlar varsa tasarruflarından, kimi insanlar ise borçlanma yoluyla bu ihtiyaçlarını temin etmektedirler. Söz konusu harcamalar tasarruflardan karşılanırsa pek sorun teşkil etmeyebilir ama bu harcamayı borçlanarak yaparlarsa bu durumda bir takım sorunlar doğabilir. Bu borçlanmaların ne zaman, nereden, hangi borçlanma aracıyla, ne kadar süre ile vb. sorulara cevap bulmak günümüzde önem kazanmaktadır. Sadece borçlanma durumunda bu sıkıntılar yaşanmamaktadır. Tasarrufların değerlendirirken de hangi yatırım araçlarının seçileceği, risk, getiri vb. konularda doğru ve etkin kararlar alabilmek için belirli düzeyde finansal bilgiye sahip olunması gerekmektedir.

Dünyanın en büyük sorunlarından biri, bakıma muhtaç olan ve zamanla yaşlanan kesimin artması ve çalışmayan nüfusun refah düzeyinin korunması için gerekli dengenin kurulmaya çalışılmasıdır. Bazı ülkeler gelecekte yaşayacakları sıkıntıları fark ederek emeklilik sistemlerinde düzenlemeler yapmışlardır. Bu düzenlemeler ülkelere göre göstermesine rağmen; temelde ülkeler 'Çalıştığı süreçte tasarruf ederek, emeklilik döneminde refah düzeyinde bir değişiklik olmadan yaşamını sürdürebilme' düşüncesini temel almıştır (Kıloğlu, 2007: 33).

Türkiye'deki emeklilik sisteminin temelini; kamu görevlileri için Emekli Sandığı, özel sektör çalışanları için Sosyal Sigortalar Kurumu, serbest çalışanlar ve esnaf için Bağ-Kur şeklinde örgütlenmiş sosyal güvenlik sistemi oluşturmuştur. 2008 yılı itibariyle yürürlüğe giren 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu ile beraber sosyal güvenlik sistemi Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) adı altında tek çatıda toplanmıştır. Ayrıca kamu sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı niteliğinde, gönüllülük ilkesine dayalı ve belirlenmiş katkı esasına göre oluşturulan 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu 07.04.2001 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir (Orhan, 2015: 23).

Dünya'da emeklilik sistemi gelişmiş/gelişmekte olan ülkelere, coğrafi dağılıma, kamu/özel sektör yönetimine, dağıtım/fonlama yöntemine ve gönüllülük/zorunluluk esasına göre değişiklik gösterebilmektedir. BES bazı ülkeler için sosyal güvenlik sistemlerine tamamlayıcı rol oynarken, bazı ülkelerde ise alternatif olmaktadır (Karabacak, 2015: 13). Ülkemizde ise bireylerin tasarruf düzeylerinin düşük olması BES'e olan talebi de etkilemiştir. Bu durum rakamsal olarak Tablo 1'de gösterilmiştir.

**Tablo 1. OECD Ülkelerinin Emeklilik Yatırım Fonlarının GSYH' ya Oranları (%)**

ÜLKE / YIL	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Danimarka</b>	147	159,4	171,4	180,9	190	185,5	203	201,7	209	208,4
<b>Hollanda</b>	104,9	110,1	120,4	126,9	144,4	148,3	159,3	170,2	180,3	184,2
<b>İzlanda</b>	114,1	121,2	129,2	134	144,3	150	153,4	156	150,7	164,5
<b>Kanada</b>	104,7	116,5	125,6	125,6	128,7	136,1	144	156,7	159,2	154,7
<b>İsviçre</b>	90,1	102	102,5	101,1	107,9	127,5	135,3	137,2	141,6	148,8

**Tablo 1. OECD Ülkelerinin Emeklilik Yatırım Fonlarının GSYH' ya Oranları (%) (Devamı)**

ABD	94,1	111,7	119,3	116,2	123	135,8	136,9	131,1	134,9	145,3
Avustralya	96,5	84,9	92	94,9	93,8	104,7	112,3	122,2	123,9	130,2
İngiltere	61,9	74	82	88,7	95,7	98,1	97,9	98,8	95,3	105,3
İsveç	54,6	52,4	53,4	60,7	66,6	68,1	75,4	75,5	80,6	90,2
Şili	49,8	61,8	62,3	57,7	59,7	61,9	67,5	69	69,6	72
Finlandiya	67,9	82,3	87,7	50,5	53,7	56,8	59,7	58,2	59,3	60,5
İsrail	39,6	43,8	45,7	46,1	48,9	50,3	54,3	55,4	55,7	59
İrlanda	33,8	42,4	45,1	42	45,9	50,7	57,8	42,9	40,7	35,9
Japonya	27,6	29,1	28,2	28,7	29,3	29,5	30,7	30,1	29,4	28,8
Meksika	0,8	12,6	13,6	13,7	15,1	15,8	16,7	16,6	16,7	16,9
İspanya	11,3	12,4	12,4	12,5	13,2	14,1	14,6	14,3	14	13,6
Portekiz	12,2	13,3	11,8	8,1	9,2	9,5	10,7	10,9	10,8	11,4
Fransa	6,1	8	8,5	8,4	8,8	9,3	8,7	8,9	9,8	10,1
İtalya	3,9	4,8	5,3	5,7	6,6	7,4	8,3	8,7	9,4	9,8
Almanya	4,6	5,3	5,4	5,5	6,1	6,1	6,6	6,6	6,8	6,9
Avusturya	4,3	4,9	5,2	4,8	5,1	5,7	5,8	6,1	6	6
Macaristan	9,5	13	14,6	3,8	3,9	3,9	4	4,1	4,3	5,9
Lüksembur	1	2,3	2	1,9	2	2,1	3	2,8	2,9	2,9
TÜRKİYE	1,4	2,2	2,2	3,8	3,4	4,2	4,7	4,6	4,8	2,6

**Kaynak:** Pension Markets in Focus, 2018

Tablo 1’de OECD ülkelerinden seçilmiş 24 ülkenin 2008 ve 2017 yılları arasındaki emeklilik yatırım fonlarının Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYH)’ya yüzdesel oranları sunulmuştur. Tablodan anlaşılacağı üzere 2017 yılında % 208,4 oranla Danimarka ilk sırada, % 184,2 oranla Hollanda ikinci sırada, % 164,5 oranla İzlanda üçüncü sırada yer almaktadır. Türkiye ise % 2,6 oranla son sırada yer almaktadır. Türkiye’nin 2008 yılından itibaren değerlerine baktığımızda genel itibarıyla artış gözlenmiş ancak oranlar ortalamanın oldukça altında kalmıştır.

Türkiye ekonomisinin önemli ekonomik sorunlarından birisi de yurtiçi tasarruf oranlarının düşük olmasıdır. BES ile bireylerin emeklilik dönemlerinde refah seviyelerinin artması ve tasarruf açığının azaltılması amaçlanmıştır. Tablo 1’den çıkarılan sonuç, tasarrufların artırılması için bazı önlemlerin alınmasını zorunlu kılmıştır. Gönüllülük esasına yönelik başlayan BES’te 1 Ocak 2017 tarihi itibarıyla yurtiçi tasarruf oranlarının artırılması ve bireylerin aktif dönemindeki gelir seviyelerini korumak amacıyla OKS’ye geçilmiştir. OKS, dünyada ilk defa ABD tarafından uygulanmış ve emeklilik sistemine katılım oranı % 37’lerden % 86’lara çıkmıştır. OKS’ye kimi ülkelerde sadece çalışanlar, kimi ülkelerde ise hem çalışanlar hem de işverenler katkı sağlamaktadır. Kamu tarafından yönetilen emeklilik fonlarının aksine, OKS’de katılımcılara emeklilik dönemlerinde belirli bir meblağın ödenmesi garanti edilmemekte, katılımcılar fonlarının büyüklüğüne göre gelir elde etmeye hak kazanmaktadır (Akın, 2016: 3).

18.11.2016 tarih ve 32665 sayılı “Çalışanların İşverenleri Aracılığıyla Otomatik Olarak Emeklilik Planına Dâhil Edilmesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik” ile yoğunluk yaşanmaması amacıyla 1000 ve üzeri çalışanı olan özel sektörler 1 Ocak 2017 tarihinde, 250-999 çalışanı olan özel sektör ve memurlar (genel ve özel bütçeli idareler) 1 Nisan 2017 tarihinde, 100-249 çalışanı olan işletmeler 1 Temmuz 2017 tarihinde, Mahalli idareler, KİT’ler ve 50-99 çalışanı olan işletmeler 1 Ocak 2018 tarihinde, 10-49 çalışanı olan işletmeler 1 Temmuz 2018 tarihinde, 5-9 çalışanı olan işletmeler ise 1 Ocak 2019 tarihinden itibaren kademeli olarak



dâhil edilmiştir (Akpınar ve Güneş Demirci, 2018: 139). Bunun yanında OKS'yi teşvik etmek için devlet katkısı da devreye sokulmuştur. Bireylere OKS'den cayma hakkı verilmesine rağmen, OKS'de cayma hakkını kullanmaması halinde katılımcıya, sisteme girişte bir defaya mahsus olmak üzere 1000 TL tutarında ilave başlangıç devlet katkısı sağlanmıştır. Ayrıca katılımcının hesabına yatırdığı katkı payının toplamının % 25'ine karşılık gelen tutar, devlet katkısı olarak katılımcının hesabına sistemde kalma süresini arttırmak amacıyla kademeli olarak yatırılmaktadır.

Otomatik katılımın en iyi uygulandığı ülkelerden olan İngiltere'de cayma süresi 1 ay ile sınırlandırılmış ve sistemden ayrılmalar azalmıştır. İngiltere'de otomatik katılıma geçiş ile en fazla katılımcı artışının gerçekleştiği yaş grubu 22-29 yaş aralığı olmuştur. Otomatik katılım ile % 19 oranında olan artış bu yaş grubunda % 60'lara ulaşmıştır (DFWP, 2015).

Devletin sağladığı sosyal sigortaların tamamlayıcısı niteliğinde olan BES' in taraflarını; katılımcı, portföy yöneticisi, Sermaye Piyasası Kurulu, Takasbank, Emeklilik Gözetim Merkezi A.Ş., Hazine Müsteşarlığı, Bireysel Emeklilik Danışma Kurulu, bireysel emeklilik araçları ve emeklilik şirketleri oluşmaktadır. Bu karmaşık yapıda bireylerin finansal bilgi düzeyi daha da önemli hale gelmiştir. Finansal bilgi düzeyi yüksek bireylerin, tasarruf eğilimleri artmakta, aldıkları önlemlerle zarar etme riskleri azaltmakta ve daha düşük maliyetle yatırımda bulunmaktadır. Bu noktada devreye son dönemlerde önemi giderek artan finansal okuryazarlık girmektedir (Çam ve Çam, 2016: 99).

Finansal okuryazarlığın önemi son yıllarda piyasadaki gelişim; demografik, politik ve ekonomik değişiklikler ve tasarrufların doğru finansal araçlarda değerlendirilmesi açısından önemlidir. Ayrıca finansal farkındalık ve finansal bilgi eksikliği kişinin günlük para yönetimini ve uzun vadeli hedefleri etkileyebileceği gözlemlenmiştir. Bu yüzden tasarruf, gelir ve gider yönetimi gibi finansal yeteneklerin öğrenilmesi ve finansal bilginin yaygınlaştırılması gerekmektedir (Danes ve Haberman, 2007: 48). Yeni ürünlerin ortaya çıkması ile finansal ürünlerin giderek karmaşık hale gelmesi ve serbest piyasa ekonomisinin yaygınlaşması da finansal okuryazarlığın gerekliliğini ve önemini arttırmıştır. Gündelik yaşamda kullanılan finansal araçların seçiminde bilgiye dayalı karar almayı sağlayan ve bu konudaki yeterlilik düzeyini ifade eden finansal okuryazarlık, uzun vadede bireyleri tasarruflarına ve yatırımlarına ilişkin kararlarda finansal farkındalığı temel almaktadır. OECD'ye göre finansal okuryazarlık; finansal tüketicilerin finansal ürünler ve kavramlar hakkında yeterince bilgilendirilmesini veya finansal risk ve alternatifler arasında karar verebilecek farkındalığa sahip olmasını temin ederek finansal refahını artırma sürecidir (Lusardi, 2006: 1). Finansal okuryazarlık, karmaşık finansal yapı içerisinde insanların faiz, enflasyon, paranın zaman değeri gibi temel finansal bilgi düzeyine sahip olması ve bu bilginin finansal kararlar verme sürecini etkilemesidir (Rooij vd., 2007: 2). Finansal tabana yayılmanın talep yönünü oluşturan finansal okuryazarlığın; finansal davranış, finansal tutum ve finansal bilgi olmak üzere temelde üç alt değişkeni bulunmaktadır. Bu değişkenlerin derecesi bireylerin finansal okuryazarlık düzeyine, dolayısıyla da finansal açıdan alacakları kararlara etki etmektedir.

Buraya kadar bahsedilen durumdan yola çıkarak çalışmada; kamu personelinin finansal okuryazarlık düzeyleri ve bireylerin demografik özellikler ile OKS'den ayrılma eğilimleri arasındaki ilişkiyi incelemiştir.

## **2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI**

Literatür incelendiğinde finansal okuryazarlık ile ilgili olarak genellikle bireylerin finansal okuryazarlık düzeyini ölçmeye yönelik çalışmaların yoğun olarak yapıldığı görülmektedir. OKS ile ilgili çalışmalar ise genel olarak bireylerin sistemden ayrılma nedenlerini ortaya çıkarmaya yöneliktir. Bu çalışmanın özgün değerini ise bu iki değişken arasındaki ilişkinin ortaya çıkarılması oluşturmaktadır. Söz konusu çalışma alanlarına ait elde edilen literatür özetler farklı başlıklar halinde derlenmiştir.

### **2.1. Finansal Okuryazarlık ile İlgili Literatür Özeti**

Hilgert vd, (2003) ABD'de gerçekleştirdikleri çalışmada öğrencilerin borçlanma, nakit yönetimi, yatırım ve tasarruf gibi finansal konularda bilgi düzeyleri ve davranışları arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır. Çalışmanın sonucunda katılımcıların borçlanma, tasarruf ve yatırım konularındaki bilgi düzeyleri arttıkça finansal davranış düzeylerinin olumlu düzeyde arttığını tespit edilmiştir.



Altıntaş (2008), Türkiye'deki ilköğretim, ortaöğretim, bazı kamu ve vakıf üniversitelerinin genel müfredatlarını incelediği çalışmada dikkat çekici bulgulara ulaşmıştır. Müfredatta finansal okuryazarlık hakkında bir konuya ait derse rastlamamıştır. Araştırmacıya göre üniversite mezunu olan bir öğretmen, bir hukukçu veya bir mühendis her ne kadar mesleki donanımı olsa da günlük yaşamın zorunlu kıldığı ve finansal kararlar alırken ihtiyaç duyacağı bilgi birikiminden yoksun kalmaktadır

Al Tamimi ve Kalli (2009), Birleşik Arap Emirlikleri'nde 600 bireysel yatırımcı üzerinde yaptıkları araştırmada finansal okuryazarlık düzeyinin eğitim seviyesi, gelir düzeyi ve iş ortamından etkilendiği gözlemlenmiştir. Eğitim seviyesi ve gelir düzeyi yüksek bireylerin, finans ve yatırım alanlarında çalışan bireylerin diğer insanlara göre daha fazla finansal okuryazarlık düzeyine sahip olduğu tespit edilmiştir. Bir diğer ortaya çıkan sonuç ise kadınların erkeklerden daha düşük seviyede finansal okuryazarlık düzeyine sahip olmasıdır.

Jorgersen ve Savla (2010), Gençlerin finansal okuryazarlık düzeyinde ailenin etkisinin olup olmadığını test edildiği 420 öğrencinin katılımıyla gerçekleştirdikleri çalışmada; bulgular ailelerin üniversite öğrencilerinin finansal tutumları üzerinde orta derecede bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir.

Temizel ve Bayram (2011), Anadolu Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi'nde öğrenim görmekte olan öğrencilerin finansal okuryazarlık ve finansal bilgi düzeylerine ilişkin yaptıkları çalışmada, finansal durum yönetiminde kendini başarısız görenler oldukça az iken; çalışmada yapılan ankette katılımcıların çoğunun finansal bilgi ve kavramlar açısından yeterli düzeyde bilgi sahibi olmadıkları ortaya çıkmıştır.

Çam ve Barut (2015), Gümüşhane Üniversitesi önlisans programlarında okuyan öğrencilere yönelik yaptıkları çalışmada da öğrencilerin finansal okuryazar olmadıklarını tespit etmişlerdir. Ayrıca araştırmaya katılan öğrencilerin finansal davranışlarının, finansal bilgi düzeylerinden çok etkilenmediği ve öğrencilerin vermiş olduğu cevapların tutarsız olduğu sonucu çıkmıştır.

Kılıç vd., (2015), Gaziantep Üniversitesi öğrencileri üzerinde yaptıkları çalışmada; bireylerin finansal okuryazarlık düzeyleri farklı demografik özellikleri açısından incelenmiş ve çalışmanın sonunda başarı düzeyi % 48 olarak tespit edilmiştir. Erkek öğrencilerin bayan öğrencilere nazaran daha yüksek düzeyde finansal okuryazarlık bilgisine sahip olduğu saptanmıştır.

Sezer ve Demir (2015), Türkiye genelinde yatırım yapan kişiler ile yaptıkları çalışmada finansal okuryazarlık düzeyi Amerika, Almanya ve Hollanda ile karşılaştırıldığında oldukça düşük düzeyde olduğu tespit edilmiştir. Türkiye genelindeki yatırımcılar arasında kadınların katılımının düşük olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca finansal okuryazarlık düzeyinin geliştirilmesi yatırımcı kararlarının etkinliğine katkı sağlayacağı gözlemlenmiştir.

Salleh (2015), refah seviyesi ve finansal okuryazarlık arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmada refah seviyesi düşük olan bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerinin, refah seviyesi yüksek olan bireylerden daha düşük olduğu sonucuna ulaşmıştır. Dolayısıyla finansal okuryazarlık düzeyleri yüksek olan bireylerin emeklilik dönemine daha hazırlıklı oldukları tespit edilmiştir.

Danışman vd. (2016), örneklem olarak İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerinin oluşturduğu çalışmalarında finansal okuryazarlık düzeyi beklenenin altında bir oranda çıkmıştır. Ancak; öğrenim görülen bölüm ile para yönetimi arasında bir ilişki olduğu saptanmıştır.

Coşkun (2016), Celal Bayar Üniversitesi önlisans öğrencilerine yönelik yaptığı araştırmada katılımcıların finansal okuryazarlık düzeyini % 49,6 gibi düşük bir orana sahip olduğu tespit etmiştir. Ayrıca araştırma anketinde katılımcılara yöneltilen "kişisel gelirlerinin maliyetlerini karşılamaya yetmediği zaman ihtiyaçlarını karşılamak için hangi yolu tercih ettiği" sorusuna % 11,2'si harcamaları kısıttığı, % 3'ü aile ya da arkadaşlarından borç nakit aldığını belirtmiştir. % 15,2'si tasarruf aracı olarak evde birikimleri olduğunu, % 8'i hiç tasarruf etmediğini, % 7,4'ü kişisel banka hesabında birikim yaptığını belirtmiştir.

Nano ve Polo (2016), Arnavutluk'ta katılımcıların çoğunun işletme bölümü öğrencilerinin oluşturduğu araştırmada finansal bilgi ve okuryazarlık düzeyi ile öğrencilerin okudukları bölüm arasında bir ilişki olup olmadığı araştırmışlardır. Araştırma sonucunda işletme bölümü öğrencilerinin diğer bölüm öğrencilerine nazaran daha yüksek finansal okuryazarlık düzeyine sahip oldukları tespit edilmiştir

Başarır ve Sarıhan (2017), Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi'nde yaptıkları araştırmanın finansal sisteme katılım ile ilgili sorulardan elde edilen sonuçlara göre, internet bankacılığı kullanım durumu, kredi kartı



kullanımı ve BES'e katılım durumları ile finansal okuryazarlık başarı düzeyi arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kredi kartı ve internet bankacılığı kullanan öğrenciler ve BES'e katılan öğrencilerin, kredi kartı ve internet bankacılığı kullanmayan öğrenciler ve BES'e katılmayan öğrencilerden daha yüksek düzeyde finansal okuryazarlık seviyesine sahip oldukları görülmektedir.

Bayrakdaroğlu ve Bilge (2018), Muğla ilinde kadınlara yönelik yaptıkları araştırmada finansal bilgi düzeyi düşük olan bireylerde karar alma davranışının genellikle isabetli olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Cinsiyet açısından bakıldığında kadın yatırımcıların risk toleranslarının erkek yatırımcılara göre daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca araştırmaya katılan kadınların para ve bütçe yönetimi konusunda eğitim talepleri olduğunu ortaya koymuşlardır.

Kocabıyık ve Teker (2018), Süleyman Demirel Üniversitesi öğrencilerine yönelik yaptıkları araştırmada finansal okuryazarlık düzeyi beklenilenin altında kalmıştır. Ankete katılan erkek öğrencilerin kız öğrencilere oranla daha yüksek derecede finansal okuryazarlık düzeyine sahip olduğu saptanmıştır. Ayrıca İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerinin diğer fakülte öğrencilerine göre finansal okuryazarlık düzeyi daha yüksek olduğu ortaya çıkmıştır.

Denk (2018), Elazığ ve Malatya illerinde faaliyet gösteren alışveriş merkezlerinden seçilen müşterilere yapılan anket çalışmalarında alışveriş merkezlerindeki müşterilerin kartlı ödeme sistemlerinin finansal davranış ve tutum üzerindeki etkisi araştırmışlardır. Bu çalışmada bireylerin yaptığı harcamalar finansal davranış etkilemekte ve kredi kartı kullanımının tüketimi hızlandırdığı ortaya çıkmıştır. Ayrıca yapılan analizler sonucunda finansal davranış ile finansal tutum arasında ilişki olduğu ve alışveriş mağazalarındaki müşterilerin kredi kartlarına olan tutum ve davranışları ile kredi kartlarını kullanım durumu arasında pozitif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

## **2.2. Bireysel Emeklilik Sistemi ile İlgili Literatür Özeti**

Samancı (2010), Ankara ili Çankaya ilçesinde bireysel emeklilik şirket katılımcıları üzerinde yaptığı çalışmada BES'e en olumlu bakan yaş grubu 20-27 arası olduğu tespit etmiştir. Katılımcıların bireysel emekliliğe yaklaşımı ile meslekleri arasında da anlamlı düzeyde farklılaşma bulunmaktadır. Özel sektör çalışanlarının görüşleri hem kamu hem de serbest meslek çalışanlarından daha olumlu olduğu ortaya çıkmıştır.

Özel ve Yalçın (2013), Türkiye'deki BES ile ilgili yapılan araştırmada gerek emeklilik sistemi kapsamındaki fonların getirilerinin düşük olmasının, gerek ise sistem çerçevesinde sağlanan vergi indirimi ve teşvikler BES'e desteği sınırladığını tespit edilmiştir.

Özer ve Gürel (2014), BES katılımcıları ve üniversite öğrencileri üzerinde yapılan araştırmada katılımcıların % 55'i bireysel emeklilik hakkında yeterli bilgi düzeyine sahip olmadığını ifade etmişlerdir. Ayrıca bireysel emekliliğin gerekli olduğunu düşünenlerin oranı % 61 iken gerekli olmadığı şeklinde görüş bildirenlerin oranı ise % 36 olarak tespit edilmiştir. Üniversite öğrencilerinin katılımının ise çok düşük olduğu ortaya çıkmıştır.

Heckman ve Hanna (2015), Amerika'da 1995, 1998, 2001, 2004 ve 2007 yıllarındaki tüketici finansmanı anketlerinden elde ettikleri verilere göre yaptıkları araştırmada, tasarrufu kolaylaştıran sosyal ağlara sahip olan ailelerin, diğerlerinden fazla tasarruf ettiği; tasarruf etmek için belirli sebepleri olan ailelerin, belirli sebepleri olmayan ailelere göre daha fazla tasarruf ettiklerini tespit etmişlerdir. Ayrıca finansal kurumlara erişimi kolay olan aileler, erişimi zor olan ailelere göre daha fazla tasarruf ettiği tespit edilmiştir. Araştırmada hem bireysel faktörlerin hem de kurumsal faktörlerin tasarruf davranışını etkileyebileceği sonucuna varılmıştır.

Fajnzylber ve Reyes (2015), Şili'de gerçekleştirdikleri çalışmada emeklilik sistemi katılımcılarına sağlanan bilginin tasarruf kararlarına etkisi incelenmiştir. 2005 yılında emeklilik sistemine üye olan katılımcılara aynı zamanda emeklilik sistemi hakkında bilgi aktarılmıştır. Katılımcıların emekliliklerinde elde edecekleri gelirler hakkında bilgi sahibi olması tasarrufla ilgili kararlarında etkili olacağı düşünülmüştür. Sonuç olarak çalışmada katılımcılar emeklilik planları ile ilgili bilgiye ulaştığında tasarrufları önemli derecede arttığı ortaya çıkmıştır (Fajnzylber ve Reyes, 2015: 113).

Kara ve Yıldız (2016), Türkiye'de BES üzerine yaptıkları araştırmada 2012 yılı sonrası mevzuattaki değişimlerin emeklilik sistemine olumlu katkılar yaptığını ortaya çıkarmışlardır. Söz konusu mevzuattaki değişiklikler yurtiçi tasarruf oranlarının artırılması amacıyla gerek teşvikler gerek ise devlet katkıları ile



sağlanmıştır. Onuncu Kalkınma Planı ile yurtiçi tasarruflarının artırılması ve sistemin yaygınlaştırılıp sistemde kalma sürelerinin artırılması amacıyla emeklilik sistemini daha da genişletilerek OKS uygulamaya girmiştir.

Peker (2016), Türkiye’de BES ile birlikte uygulamaya geçen OKS üzerine yaptığı çalışmada ise sistemin maliyetlerin azaltılması, katılımcıların gider ve getirilerinin kolay anlaşılır bir yöntemle bilgilendirilmesi, standart fonların yapısının iyileştirilmesi gibi durumların katılımcıların sistemden ayrılmasını azaltacak etkenler olduğunu belirtmiştir.

Gülay vd., (2017), Süleyman Demirel Üniversitesi bünyesindeki akademik personel üzerinde yaptıkları çalışmada OKS’nin sosyal güvenlik sisteminin sorunlarını hafifleteceği konusunda katılımcıların kararsızlık yaşadığı, sistemden ayrılma ve kararsız olma durumlarına ilişkin ise başka bir emeklilik sözleşmelerinin olmasının fazla etkili olmadığı sonucu ortaya çıkmıştır.

Kocabıyık ve Küçükçakal (2018), Isparta ilinde kamu ve özel sektör çalışanları üzerinde yaptıkları OKS ile ilgili araştırmada katılımcıların % 43’ü sistemde kalırken; % 57’si sistemden ayrılmayı tercih ettiğini ortaya çıkarmışlardır. OKS’de ayrılmayan katılımcıların sistemde kalma nedenleri arasında ilk sırada devlet katkısı yer almaktadır. Ayrılma nedenleri arasında ise 10 yıllık sürenin uzun bulunması yer almaktadır. Cinsiyete göre ise erkeklerin kadınlara göre sistemin güvenilirliğine daha fazla inandıkları tespit edilmiştir.

### 3. METODOLOJİ

#### 3.1. Amaç, Kapsam ve Örneklem

Bu çalışmanın temel amacı bireylerin emekliliğe yönelik birikimlerinin yatırıma yönlendirilmesi ile emekliliklerinde ek bir gelir sağlayıp refah seviyesinin yükseltilmesi amacıyla sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olarak 01.01.2017 tarihinde yürürlüğe giren OKS’ye dâhil edilen kamu personellerinin demografik özellikleri, finansal bilgi, finansal davranış ve finansal tutum düzeyleri ile OKS’den ayrılma eğilimleri arasındaki ilişkiyi tespit etmektir. Çalışma Erzincan ili Merkez ilçesinde görev yapmakta olan kamu personelinin kapsamaktadır. Araştırmada kamu personellerinin finansal okuryazarlık kapsamında OKS’de kalmak isteme, kararsız kalma ve ayrılmak isteme durumları ve nedenleri de ayrıca incelenmiştir.

Çalışmanın evrenini 657 Sayılı Kanuna tabi olarak çalışan kamu personelleri oluşturmaktadır. Çalışmada, tüm kamu personeline ulaşamayacağı için örneklem hacminin belirlenmesinde örneklem genişliği formülünden yararlanılmış ve örneklem sayısı 384 olarak bulunmuştur. Ancak çalışmanın uygulama aşamasında oluşabilecek bazı sorunların ortadan kaldırılması ve geçersiz anket olabileceği öngörüsü ile 384 örneklem sayısı 500 kişiye tamamlanmıştır. Kamu personellerinden Erzincan ili Merkez ilçesinde görev yapmakta olan 500 kişiye ulaşıp anket formu dağıtılmış, 20 kişi anket formunu eksik veya hatalı doldurmuş olmasından dolayı araştırmanın örneklemi toplam 480 kamu personeli oluşturmuştur.

#### 3.2. Yöntem ve Kullanılan Ölçek

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Araştırma, Erzincan ili Merkez ilçesinde görev yapan kamu personellerinin finansal okuryazarlık düzeylerini ölçmeye yönelik finansal kavramların bilinirliği ve davranışlarının neler olduğunu tespit etmeye yöneliktir. Araştırmada basit rassal örnekleme kullanılmıştır (Wimmer ve Dominick, 2000: 85).

**Tablo 2.** Araştırmanın Normallik Testi

	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Değer	df	p	Değer	df	p
OKS	,096	480	,000	,966	480	,000
Finansal Tutum	,095	480	,000	,973	480	,000
Finansal Davranış	,110	480	,000	,948	480	,000
Finansal Bilgi	,170	480	,000	,935	480	,000



Araştırmada kamu personellerine yapılan anketin uygulanması ile elde edilen veriler SPSS 21 istatistik programına aktarılmıştır. Ham veriler kodlanarak sayısal biçime dönüştürülmüş analize uygun hale getirilmiştir. Analiz türünün belirlenmesi adına yapılan normallik testinde verilerin Tablo 2’de görüldüğü üzere Kolmogorov-Smirnov değeri (sig.) 0,000 olarak ulaşılmıştır. Dolayısıyla verilerin normal dağılmadığı gözlemlenmiştir. Bu yüzden değişkenler arasındaki ilişki ve farklılıkların ortaya çıkarılması için parametrik olmayan verilerde kullanılan Ki-Kare bağımsızlık testi yapılmıştır. Yorumlama yapılırken ankette bulunan sorulara verilmiş olan yanıtların frekans analizleri yapıp yüzdelik dilimlerle ifade edilmiştir.

Çalışmada, OECD ile INFE’nin finansal okuryazarlık seviyesini ölçmek üzere geliştirmiş oldukları anket kullanılmıştır. OECD ve INFE araştırma anketleri ile kamu personellerinin finansal okuryazarlık düzeyi tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda, ilgili ölçekte katılımcıların finansal davranış ve finansal tutumlarını ölçmek üzere 9 adet değişken almaktadır. Bu ifadeler “1-Tamamen Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Kararsızım, 4-Katılıyorum ve 5-Tamamen Katılıyorum” şeklinde 5’li likert ölçeğinden oluşmaktadır. Katılımcıların finansal bilgilerini ölçmeye yönelik ise 7 farklı değişken kullanılmıştır.

Finansal davranış, finansal tutum ve finansal bilgi değişkenleri kapsamında öncelikle bireylerin skorları hesaplanarak, yüzdesel dağılımları elde edilmiş ve Ki-Kare bağımsızlık testine uygun hale getirilmiştir. Çalışmada tekrardan kaçınmak adına sadece Ki-Kare Test’ine ait “p” değerleri ve Ki-Kare değerleri ilgili tabloların içinde verilmiştir.

### 3.3. Hipotezler

Çalışmada test edilen temel ve alt hipotezler aşağıdaki gibidir:

H<sub>1</sub>: Kamu personellerinin demografik özellikleri ile OKS’den ayrılma eğilimi arasında ilişki vardır.

H<sub>1a</sub>: Kamu personellerinin cinsiyetleri ile OKS’den ayrılma eğilimi arasında ilişki vardır.

H<sub>1b</sub>: Kamu personellerinin yaş aralıkları ile OKS’den ayrılma eğilimi arasında ilişki vardır.

H<sub>1c</sub>: Kamu personellerinin eğitim düzeyleri ile OKS’den ayrılma eğilimi arasında ilişki vardır.

H<sub>1d</sub>: Kamu personellerinin aylık gelir düzeyleri ile OKS’den ayrılma eğilimi arasında ilişki vardır.

H<sub>2</sub>: Kamu personellerinin finansal okuryazarlık düzeyi ile OKS’den ayrılma eğilimi arasında ilişki vardır.

H<sub>2a</sub>: Kamu personellerinin finansal davranış düzeyi ile OKS’den ayrılma eğilimi arasında ilişki vardır.

H<sub>2b</sub>: Kamu personellerinin finansal tutum düzeyi ile OKS’den ayrılma eğilimi arasında ilişki vardır.

H<sub>2c</sub>: Kamu personellerinin finansal bilgi düzeyi ile OKS’den ayrılma eğilimi arasında ilişki vardır.

## 4. BULGULAR

### 4.1. Örneklemeye Ait Bulgular

Çalışma kapsamında incelenen örneklemeye ait demografik bulgular Tablo 3’de sunulmuştur. Çalışma kapsamında incelenen kamu personelinin % 71’i erkek, % 29’u ise kadındır. Gelir düzeyleri incelendiğinde katılımcıların ağırlıklı olarak 3001 TL ile 5000 TL arası gelirleri olduğu görülmektedir. Kamu personelinin yüzde 65’i lisans mezunu, yüzde 24’ü önlisans mezunu, yüzde 10’u ise lise mezunudur.

**Tablo 3.** Örneklemin Demografik Özellikleri

Grup	Alt Grup	Frekans	Yüzde	Grup	Alt Grup	Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Erkek	342	71	Yaş	18-24 arası	33	7
	Kadın	138	29		25-31 arası	171	35
					32-38 arası	129	27
					39-45 arası	147	31
Gelir Düzeyi	2000 TL ve	0	0	Eğitim Düzeyi	İlk ve Ortaokul	6	1
	2001-3000 TL	78	16		Lise	48	10
	3001-4000 TL	171	36		Önlisans	117	24
	4001-5000 TL	207	43		Lisans	309	65
	5001-6000 TL	21	4		Yüksek Lisans	0	0
	6001 ve üstü	3	1				
<b>Toplam</b>		<b>480</b>	<b>100</b>	<b>Toplam</b>		<b>480</b>	<b>100</b>

#### 4.2. Hipotez Test Bulguları

Çalışmada kurulan hipotezlerin test sonuçları aşağıda tablolar halinde sunulmuştur.

**Tablo 4.** Cinsiyet ve OKS'den Ayrılma Eğilimleri

	Erkek	Kadın	Toplam	Ki-Kare
<b>Evet</b>	132	45	177	1,514
<b>Hayır</b>	210	93	303	<b>p değeri</b>
<b>Toplam</b>	342	138	480	0,218

Cinsiyet değişkeni ile OKS'ye devam edilip edilmediği arasındaki ilişki analiz edildiğinde ilişkinin düzeyi Tablo 4'de görüldüğü üzere p değeri (0,218) > 0,05 olduğu için “H<sub>1a</sub>: Kamu personellerinin cinsiyetleri ile OKS'den ayrılma eğilimi arasında ilişki vardır.” hipotezi reddedilmiştir. Araştırmaya katılan erkek kamu personellerinden % 61'i OKS'den ayrılırken; kadın kamu personellerinin ise % 67'si sistemden ayrılmıştır.

Literatürde, Kocacıyık ve Küçükçakal (2018), erkeklerin kadınlara göre OKS'nin güvenilirliğine daha fazla inandıklarını tespit etmişlerdir. Al Tamimi ve Kalli (2009), kadınların erkeklerden daha az seviyede finansal okuryazar olduklarını ortaya koymuşlardır. Sezer ve Demir (2015), Türkiye genelinde kadın yatırımcıların sayısının oldukça düşük olduğunu belirtmiştir. Finansal okuryazarlık düzeyinin düşük olması sadece ülkeler arasında değil aynı zamanda belirli demografik gruplar arasında farklılık gösterebilmektedir. Örneğin finansal okuryazarlık düzeyi yaş gruplarıyla doğru orantılı olarak değişiklik göstermektedir. Bireylerin hayatlarının sonuna kadar finansal kararlar almak zorunda olması ve dolandırıcıların yaşlıları hedef alması gibi olaylar üzerinde önemle durulması gereken hususlardır. Kadınların erkeklere göre risk çeşitlendirmesi konusunda daha düşük bilgili olduğu gözlenmektedir. Bu konuda kadınların, özellikle de eşlerinin vefat etmesinden sonra finansal kararlar verme konusunda karşılaşılabileceği zorluklar bakımında önem arz etmektedir (Lusardi, 2008: 8).

**Tablo 5.** Yaş ve OKS'den Ayrılma Eğilimleri

	18-24 arası	25-31 arası	32-38 arası	39-45 arası	Toplam	Ki-Kare
<b>Evet</b>	9	57	54	57	177	3,834
<b>Hayır</b>	24	114	75	90	303	<b>p değeri</b>
<b>Toplam</b>	33	171	129	147	480	0,280



Demografik özelliklerden olan yaş değişkeni için OKS'ye devam edilip edilmediği arasındaki ilişki analiz edildiğinde ilişkinin düzeyi Tablo 5'de görüldüğü üzere p değeri (0,280) > 0,05 olduğu için “H<sub>1b</sub>: Kamu personellerinin yaş aralıkları ile OKS'den ayrılma eğilimi arasında ilişki vardır.” hipotezi reddedilmiştir. Analizde OKS'ye en çok katılımın olduğu yaş grubu % 41 ile 32 - 38 yaş aralığı olmuştur. 31 yaş altında ise sisteme katılım % 32 civarında gerçekleşmiştir. DFWP (2015)'e göre İngiltere'de otomatik katılıma en fazla katılımcı 22 - 29 yaş aralığında olmuştur.

**Tablo 6. Eğitim Düzeyi ve OKS'den Ayrılma Eğilimleri**

	<b>İlk ve Ortaokul</b>	<b>Lise</b>	<b>Önlisans</b>	<b>Lisans</b>	<b>Toplam</b>	<b>Ki-Kare</b>
<b>Evet</b>	4	16	39	118	177	12,368
<b>Hayır</b>	2	32	78	191	303	<b>p değeri</b>
<b>Toplam</b>	6	48	117	309	480	0,009

Tablo 6'da verilen eğitim düzeylerine göre OKS'den ayrılma eğiliminin incelenmesine yönelik yapılan ki-kare bağımsızlık testinde anlamlılık düzeyi p (0,009) < 0,05 gerçekleştiği için “H<sub>1c</sub>: Kamu personellerinin eğitim düzeyleri ile OKS'den ayrılma eğilimi arasında ilişki vardır.” hipotezi kabul edilmiştir. Kamu personellerinden lise mezunlarının % 69'u, önlisans mezunlarının % 67'si, lisans mezunlarının ise % 62'si sistemden ayrılmıştır. Bu sonuçlara göre eğitim düzeyi arttıkça OKS'den ayrılma eğiliminde azalma gözlemlenmiştir.

Al Tamimi ve Kalli (2009), finansal okuryazarlık düzeyinin artması kişinin eğitim seviyesinin yükselmesi ile mümkün olduğunu ortaya koymuştur. Danışman vd. (2016), finansal okuryazarlık düzeyinin eğitim düzeyi ve kişinin öğrenim gördüğü bölüm ile arasında ilişki olduğunu ortaya koymuştur.

**Tablo 7. Gelir Düzeyi ve OKS'den Ayrılma Eğilimleri**

	<b>2001-3000 TL arası</b>	<b>3001-4000 TL arası</b>	<b>4001-5000 TL arası</b>	<b>5001-6000 TL arası</b>	<b>6001 TL ve üstü</b>	<b>Toplam</b>	<b>Ki-Kare</b>
<b>Evet</b>	21	50	92	12	2	177	14,267
<b>Hayır</b>	57	121	115	9	1	303	<b>p değeri</b>
<b>Toplam</b>	78	171	207	21	3	480	0,001

Kamu personellerinin aylık gelir durumuna göre OKS'den ayrılma eğiliminin incelenmesine yönelik yapılan ki-kare bağımsızlık testinde anlamlılık düzeyi p (0,001) < 0,05 gerçekleştiği için “H<sub>1d</sub>: Kamu personellerinin aylık gelir düzeyleri ile OKS'den ayrılma eğilimi arasında ilişki vardır.” hipotezi kabul edilir. Veriler incelendiğinde 2001-3000 TL arası aylık gelir elde edenlerin % 73'ü, 3001-4000 TL arası % 71'i, 4001-5000 TL arası % 56'sı, 5001-6000 TL arası % 43'ü, 6001 ve üstünün % 33'ü oranında sistemden ayrılma eğilimi gözlemlenmiştir. Bu sonuçlar kamu personellerinin sistemde kalmasını aylık gelir durumuna göre devam ettirdiklerini göstermektedir.

Salleh (2015), refah düzeyi az olan bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerinin düşük; refah düzeyi yüksek olan bireylerin finansal okuryazarlık düzeyleri yüksek olduğunu belirtmiştir. Ayrıca refah düzeyi yüksek kişilerin emeklilik dönemine hazırlıklı olduklarını ortaya koymuştur. Gülay vd. (2017) ise OKS'den ayrılmak ve aylık gelir düzeyi arasında pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmiştir.

**Tablo 8. Finansal Davranış Düzeyi ve OKS'den Ayrılma Eğilimleri**

	<b>% 20-36</b>	<b>% 37-52</b>	<b>% 53-68</b>	<b>% 69-84</b>	<b>% 85-100</b>	<b>Toplam</b>	<b>Ki-Kare</b>
<b>Evet</b>	0	0	24	108	45	177	12,567
<b>Hayır</b>	3	9	45	153	93	303	<b>p değeri</b>
<b>Toplam</b>	3	9	69	261	138	480	0,015

“H<sub>2a</sub>: Kamu personellerinin finansal davranış düzeyi ile OKS’den ayrılma eğilimi arasında ilişki vardır.” hipotezi için anlamlılık düzeyi p değeri (0,015) < 0,05 gerçekleştiğinden hipotez kabul edilmiştir. OKS’ye devam eden kamu personellerinin finansal davranış düzeyleri incelendiğinde; tamamının % 53 düzeyinin üstünde olduğu görülmektedir. % 52’nin altında finansal davranış sergileyen kamu personellerinin tamamı sistemden ayrılmıştır.

**Tablo 9.** Finansal Tutum Düzeyi ve OKS’den Ayrılma Eğilimleri

	% 20-36	% 37-52	% 53-68	% 69-84	% 85-100	Toplam	Ki-Kare
<b>Evet</b>	9	15	69	57	27	177	11,115
<b>Hayır</b>	15	30	141	60	57	303	<b>p değeri</b>
<b>Toplam</b>	24	45	210	117	84	480	0,031

“H<sub>2b</sub>: Kamu personellerinin finansal tutum düzeyi ile OKS’den ayrılma eğilimi arasında ilişki vardır.” hipotezi için anlamlılık düzeyi p değeri (0,031) < 0,05 gerçekleştiğinden hipotez kabul edilir. % 69 düzeyinin üstünde finansal tutum sergileyen kamu personellerinin % 41,8’i sistemde kalmayı yeğlerken; % 58,2’si sistemden ayrılmıştır.

**Tablo 10.** Finansal Bilgi Düzeyi ve OKS’den Ayrılma Eğilimleri

	% 20-36	% 37-52	% 53-68	% 69-84	% 85-100	Toplam	Ki-Kare
<b>Evet</b>	27	21	27	42	60	177	15,629
<b>Hayır</b>	75	57	45	63	63	303	<b>p değeri</b>
<b>Toplam</b>	102	78	72	105	123	480	0,000

“H<sub>2c</sub>: Kamu personellerinin finansal bilgi düzeyi ile OKS’den ayrılma eğilimi arasında ilişki vardır.” hipotezi için anlamlılık düzeyi p değeri (0,000) < 0,05 gerçekleştiğinden hipotez kabul edilir. Kamu personellerinin finansal bilgi düzeyi arttıkça OKS’den ayrılma eğiliminin azaldığı gözlemlenmiştir. Katılımcıların finansal bilgi başarı düzeyi % 20-36’iken % 73,5’u; % 37-52 düzeyinde %73,1’i, % 53-68 düzeyinde % 62,5’i, % 69-84 başarı düzeyinde % 60’ı, % 85-100 düzeyinde iken ayrılma eğilimi % 51’e kadar düşmüştür. Bu sonuç OKS’de finansal bilginin çok önemli bir yere sahip olduğunun bir göstergesidir.

Genel itibariyle “H<sub>2</sub>: Kamu personellerinin finansal okuryazarlık düzeyi ile OKS’den ayrılma eğilimi arasında ilişki vardır.” hipotezi finansal okuryazarlığın tüm bileşenlerinde kabul edilmiştir. Finansal davranış ve finansal bilgi bileşenlerinde başarı düzeyi yüksek olduğu durumlarda genel itibariyle kamu personellerinin OKS’den ayrılma eğilimi azalırken; finansal tutum bileşeninde başarı düzeyi yüksek olan katılımcılar kararsız kalmışlardır.

Başarır ve Sarıhan (2017), bireylerin finansal okuryazarlık başarı düzeyi ile BES’e katılım arasında anlamlı düzeyde bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Fajnzylber ve Reyes (2015), emeklilik sistemine katılmadan önce emeklilik sistemi hakkında bireylerin bilgilendirilmesi sonucu tasarrufların önemli ölçüde arttığını tespit etmiştir.

## 5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Türkiye’de OKS’ye geçilmesi ile birlikte yurtiçi tasarruf oranlarında artış, bireylerin emeklilik dönemindeki refah seviyelerinde artış olması, sermaye piyasalarının gelişmesine katkı sağlanması ve yönetilen fonların büyüklüğünün artması beklenmektedir. Dünya üzerinde benzerine rastlanmayan cömert devlet katkıları ve teşvikleri olmasına rağmen OKS’nin başlaması ile birlikte sistemden ayrılmaların da arttığı



gözlemlenmektedir. Bu araştırmada da sistemdeki katılımcıların büyük çoğunluğunu oluşturan kamu personelinin finansal okuryazarlık düzeyleri ve demografik özellikleri ile OKS'den ayrılma eğilimleri incelenmiştir. Çalışmanın evrenini Erzincan ilindeki kamu personeli oluşturmaktadır. Örneklem olarak 480 kamu personelinin anket yöntemi ile veriler toplanmıştır.

Araştırmada ortaya çıkan bulgulara göre Erzincan ilindeki kamu personellerinin % 63'ü sistemden ayrılmış, % 37'si sisteme devam etmiştir. Araştırmada katılımcıların OKS'den ayrılma eğilimleri ile cinsiyetleri arasındaki ilişkinin test edildiği hipotezde aralarında anlamlı bir fark olmadığı gözlemlenmiştir ( $p > 0,218 > 0,05$ ). Araştırmaya katılan erkek kamu personellerinden % 61'i OKS'den ayrılırken; kadın kamu personellerinin ise % 67'si sistemden ayrılmıştır.

Araştırmada demografik özelliklerden yaş değişkeni ile OKS'ye devam edilip edilmediği arasındaki ilişkinin incelendiği hipotezde de anlamlı bir ilişki tespit edilmemiştir ( $p > 0,280 > 0,05$ ). OKS'den en çok ayrılmının olduğu yaş grubu %72,7 ile 18-24 yaş aralığı; en az ayrılmının olduğu yaş grubu % 58,1 ile 32-38 yaş aralığı olmuştur. OKS'den ayrılma eğilimi genç ve emekliliği yaklaşan kamu personellerinde daha fazla olduğu gözlemlenmiştir. Çalışmada elde edilen bulgulara göre; katılımcıların eğitim düzeyi ile OKS'den ayrılma eğilimi arasında ilişki olup olmadığı araştırılan hipotezde anlamlı düzeyde bir ilişki olduğu tespit edilmiştir ( $p < 0,009 < 0,05$ ). Eğitim düzeyi arttıkça OKS'den ayrılma eğilimi giderek azalmaktadır. Bu durum üniversitelerde finansal alanda eğitimin zorunluluğunun göstergesidir. Bölümü her ne olursa olsun üniversitenin tamamlanmasıyla iş hayatına katılan bireylerin yeterli düzeyde ekonomi, tasarruf ve finansal konularda bilgiye sahip olmasını gerekli kılmaktadır. Çalışmada katılımcıların aylık gelir dağılımı ile OKS'den ayrılma eğilimleri arasında da anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır ( $p < 0,001 < 0,05$ ). Aylık gelir artarken sistemden ayrılmaların giderek azaldığı, katılımcıların elde ettiği fazla geliri tasarrufa çevirdiği anlaşılmaktadır. Aylık gelir azaldıkça OKS'ye devamlılığın azalması ve tasarruf oranlarının düşmesinin temel nedeni hane halkı gelirinin yetersiz olduğunun göstergesidir. Aylık gelir aralığı 2001-3000 TL olan kamu personellerinin % 73'ü sistemden ayrılırken; bu oran aylık gelir aralığı 5001-6000 TL'de % 43, 6001 ve üstünde % 33'lere kadar düşmüştür. Bu sonuç refah düzeyi emeklilik öncesinde yüksek olan bireylerin, emeklilik dönemine hazırlıklı olduklarının göstergesidir.

Erzincan ilindeki kamu personellerinin finansal okuryazarlık düzeyi OECD'nin yapmış olduğu araştırmanın sonucuna kıyas ile diğer birçok ülkenin finansal okuryazarlık seviyelerinin ortalamasına yakın olduğu tespit edilmiştir. Erzincan ilindeki kamu personellerinin finansal okuryazarlık düzeyi, Türkiye'nin finansal okuryazarlık düzeyinin üstünde olduğu görülmüştür. Bu durum, kamu personellerinin çoğunluğunun lisans ve lisansüstü mezunu olmalarından kaynaklanmaktadır. Araştırmada finansal okuryazarlık bileşenleri olan finansal davranış ( $p < 0,015 < 0,05$ ), finansal tutum ( $p < 0,031 < 0,05$ ), finansal bilgi ( $p < 0,000 < 0,05$ ) ile OKS'den ayrılma eğilimi arasında ilişki olup olmadığı incelenen hipotezlerde anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir. OKS'den ayrılma eğilimini azaltan en büyük etken finansal bilgi ve finansal davranış olduğu ortaya çıkmıştır. Finansal tutum bileşeninin OKS'den ayrılma eğilimini azaltmasına ilişkin katkısı daha azdır. Çalışmada özellikle finansal bilginin OKS için önemli bir etken olduğu tespit edilmiştir. Kamu personellerinden % 85-100 düzeyinde finansal bilgi başarısı gösterenlerin % 51'i sistemden ayrılma eğilimi gösterirken; finansal tutum ve finansal davranış bileşenlerinde % 67-68 oranında gerçekleşmiştir. Bu durum kamu personellerinin mevcut finansal bilgi düzeyini uygulamada finansal davranış ve finansal tutum bileşenlerine yansıtamadıklarının göstergesidir. Genel olarak finansal okuryazarlık düzeyinin düşük olması, kişisel bazda paranın yönetiminde aksaklıklara ve uzun vadede rasyonel olmayan finansal karar alımlarına yol açmaktadır. Toplumsal bazda ise finansal okuryazarlığın düşük seviyede olması ekonomide tasarruf hacminin azalmasına ve bunun da domino taşı etkisi yaratarak genel ekonomik refahın alt seviyelerde kalmasına neden olacaktır.

BES'e veya OKS'ye dâhil olsun ya da olmasın bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerinin artırılması büyük önem arz etmektedir. Finansal okuryazarlık düzeyi yüksek olan bireylerin daha fazla tasarruf yaptıkları gözlemlenmektedir. Bireylerin finansal konularda farkındalıklarının artırılmasını, finansal tutum ve davranışlarının bilgi kaynaklı kararlara dayalı şekillenmesini sağlamak amacıyla finansal okuryazarlık eğitimlerinin verilmesi gerekmektedir. OKS'de % 0,85 oranındaki fon gider kesintisi ve elde edilen gelirler üzerinden alınan % 5-15 arasındaki stopaj kesintileri katılımcıları sistemden ayrılma eğilimine sevk ediyor olabilir. Sistemi daha cazip hale getirmek için katılımcılardan alınan mevcut maliyetlerin azaltılması gerekmektedir. Katılımcıların OKS'de sınırlı sayıda fondan yılda sadece 6 kez değişiklik yapabilmesi ve BES'te olduğu gibi fazla fon alternatifinin olmaması sistemden ayrılmalarına sebep gösterilebilir.



OKS her ne kadar Sosyal Güvenlik Sistemi'nin tamamlayıcısı olarak gösterilse de kamu personellerinin finansal okuryazarlık düzeylerinin düşük olması, OKS hakkında yeterli düzeyde bilgi sahibi olmamaları, sistemde elde edilen gelirlere yapılan kesintilerin fazla bulunması, daha önce yapılan başarısız projelerden dolayı mevcut sistemi güvenilir bulmaması vb. sebeplerin altında, katılımcıların büyük çoğunluğu sistemden ayrılmıştır. Bu faktörlerin aza indirgenmesi durumunda kamu personellerinin sisteme bakış açılarının değişebileceği öngörülmektedir.

#### KAYNAKÇA

- AKIN, Faruk (2016). "Otomatik Katılım Sisteminin Bireysel Emeklilik Sektörüne Etkileri", **Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 1(1), 1-12.
- AKPINAR, Sema ve Merve GÜNEŞ DEMİRCİ (2018). "Zorunlu Bireysel Emeklilik Sistemine Geçiş ve Yapılacak Kesintilerin Muhasebeleştirilmesi", **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, 77, 137-146.
- AL-TAMIMI, Hussein A. Hassan & Al Anood Bin KALLI (2009). "Financial Literacy and Investment Decisions of UAE Investors", **The Journal of Risk Finance**, 10(5), 500-516.
- ALTINTAŞ, Kadir Murat (2008). **Bireysel Yatırımcılar Açısından Finansal Eğitimin Önemi**, İstanbul: Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı, Sigorta Araştırma ve İnceleme Yayınları.
- BAŞARIR, Çağatay & Ahmed Yusuf SARIHAN (2017). "Üniversite Öğrencilerinin Finansal Okuryazarlıklarının Belirlenmesi: Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi Örneği", **Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi**, 15(1). 143-162
- BAYRAKDAROĞLU, Ali & Serenay BİLGE (2018). "Finansal Eğitimin Finansal Okuryazarlık Üzerindeki Etkisi: Muğla İlinde Kadınlara Yönelik Bir Araştırma", **Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi**, 19(42), 97-119.
- COŞKUN, Selin (2016). Üniversite "Öğrencilerinin Finansal Davranış ve Tutumlarının Belirlenmesi: Finansal Okuryazarlık Algıları Üzerine Bir Araştırma", **İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi**, 5(7), 2257-2258.
- ÇAM, Alper V. & Abdulkadir BARUT (2015). "Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışları: Gümüşhane Üniversitesi Önlisans Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma", **Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi**, 4(7), 63-72.
- ÇAM, Handan & Alper V. ÇAM (2016). Finansal Okuryazarlığın Mobil Bankacılık Kullanımındaki Rolü: Doğu Karadeniz Bölgesinde Bir Araştırma. **Yönetim Bilişim Sistemleri Dergisi**, 1(3), 98-105.
- DANES, Sharon M. & Heather R. HABERMAN (2007). "Teen Financial Knowledge, Self-Efficacy and Behavior: A Gendered View", **Financial Counseling and Planning**, 18(2), 48-60.
- DANIŞMAN, Emre; Durmuş SEZER & Umut Tolga GÜMÜŞ (2016). "Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Belirlenmesi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma", **Kara Harp Okulu Bilim Dergisi**, 26(2), 1-37.
- DENK, Zeynep; Özcan DEMİR & Eray E. SEZGİN (2018). "Kartlı Ödeme Sistemlerinin Finansal Davranış ve Tutum Üzerindeki Etkisi: Elazığ-Malatya İli AVM Müşterileri Örneği", **Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 28(1), 187-202.
- DEPARTMENT FOR WORK AND PENSIONS (2015). "Annual Report and Accounts" [Erişim Adresi:[https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/445950/dwp-annual-report-and-accounts-2014-to-2015.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/445950/dwp-annual-report-and-accounts-2014-to-2015.pdf), Erişim Tarihi: 22.08.2019].
- FAJNZYLBER, Eduardo & Gonzalo REYES (2015). "Knowledge, Information and Retirement Saving Decisions: Evidence from a Large-Scale Intervention in Chile", **Economia**, 15(2), 83-117.
- GÜLAY, Tuba; Mürşit IŞIK & Mustafa ÖZTÜRK (2017). "Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi ve Akademisyenlerin Otomatik Katılıma Bakış Açılarının İlişkin Bir Analiz: Süleyman Demirel Üniversitesi Örneği", **Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 3(6), 179-205.



HECKMAN, Stuart J. & Sherman D. HANNA (2015). "Individual and Institutional Factors Related to Low-Income Household Saving Behavior", **Journal of Financial Counseling and Planning**, 26(2), 187-199.

HILGERT, Marianne A.; Jeanne M. HOGARTH & Sondra G. BEVERLY (2003). "Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior", **Federal Reserve Bulletin**, 29(7), 309-322.

JORGERSEN, Bryce L. & Jyoti SAVLA (2010). "Financial Literacy of Young Adults: The Importance of Parental Socialization", **Center for Gerontology and Department of Human Development, Virginia Polytechnic Institute and State University**, 75, 465-478.

KARA, Sümevra & Yılmaz YILDIZ (2016). "Türkiye’de Emeklilik Sistemi: 2012 Sonrası Yapılan Reformlar ve Beklentiler", **İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi**, 4(1), 23-45.

KILIÇ; Yunus, H. Ali ATA & H. İbrahim SEYREK (2015). "Finansal Okuryazarlık: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma", **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, 66, 129-150.

KILOĞLU Meltem (2007). Türk Sosyal Güvenlik Sistemi İçinde Bireysel Emeklilik Sisteminin Yapısı ve İşlevi, Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

KOCABIYIK, Turan & Zühal KÜÇÜKÇAKAL (2018). "Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemi ve Çalışanların Otomatik Katılımdan Ayrılma Nedenleri: Isparta İlinde Bir Uygulama", **Journal of Life Economics**, 5(4), 233-254.

KOCABIYIK, Turan & Türker TEKER (2018). "Finansal Okuryazarlık: Süleyman Demirel Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma", **Stratejik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi**, 2(2), 117-144.

LUSARDI Annamaria (2006). "Financial Literacy and Financial Education, [ErişimAdresi: <https://FinancialliteracyandfinancialeducationReviewandpolicyimplicationsSSRN-id923437.pdf>, Erişim Tarihi: 20.01.2020].

NANO Dorjana & Antoneta POLO (2016). "Academic Status Differences in Financial Literacy Among Albanian University Students", **Finance Banking and Accounting**, 18(35), 75-82.

OECD (2018). "Pension Markets in Focus", [Erişim Adresi: <https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Pension-Markets-in-Focus-2018.pdf>, Erişim Tarihi: 20.09.2019].

ORHAN, Mehmet (2015). Bireysel Emeklilik Sistemi ve Genç Tüketicilerin Algı ve Tutumları Üzerine Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.

ÖZEL, Özgür & Yıldırım, YALÇIN (2013). **Yurtiçi Tasarruflar ve Bireysel Emeklilik Sistemi: Türkiye’deki Uygulamaya İlişkin Bir Değerlendirme**, Ankara: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, No: 13/04.

ÖZER, Ahu Coşkun & Hayrünisa GÜREL (2014). "Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemi Bilgi Düzeyi ve BES’e Katılımda Devlet Katkısının Etkisi Üzerine Bir Araştırma", **Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 11(24), 159-166.

PEKER, İbrahim; (2016). "Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemindeki Maliyetlerin Düşürülmesi ve Otomatik Katılım Sistemi Üzerine Öneriler", **Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi**, 33, 34-62.

ROOIJ, Maarten; Annamaria LUSARDI & Rob, ALESSIE (2007). "Financial Literacy and Stock Market Participation", **NBER Working Paper**, 13565.

SALLEH, Ak Md. (2015). "A Comparison on Financial Literacy Between Welfare Recipients and Non-Welfare Recipients in Brunei", **International Journal of Social Economics**, 42(7), 598-613.

SAMANCI, Selen (2010) Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sisteminin Analizi ve Tüketicilerin Yaklaşımları Üzerine Bir Araştırma Ankara İli Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.

SEZER, Durmuş & Sezgin DEMİR (2015). "Yatırımcıların Finansal Okuryazarlık ve Bilişsel Yetenek Düzeylerinin Psikolojik Yanılsamalar ile İlişkisi", **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, 69-88.



## GJEBS

Global Journal of Economics and Business Studies  
Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi  
<http://dergipark.org.tr/gumusgjebs> - ISSN: 2147-415X



Kış-2020

Winter-2020

**Cilt: 9 Sayı: 18 (105-119)**

**Volume: 9 Issue: 18 (105-119)**

TEMİZEL, Fatih & Fatih BAYRAM (2011). “Finansal Okuryazarlık: Anadolu Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma”, **Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 12(1), 73-86.

WIMMER Roger D. & Joseph R; DOMINICK (2000). **Mass Media Research**, Belmont CA: Wadsworth Publishing Co.



**ÇEVİRİMİÇİ ALIŞVERİŞLERDE WEB ATMOSFERİNİN DUYGULAR VE TEKRAR SATIN  
ALMA NİYETİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ**

Aysel ERCİŞ<sup>1</sup>

Tuğba YILDIZ<sup>2</sup>

Oğuzhan AYKUT<sup>3</sup>

**ÖZET**

Çevrimiçi alışveriş yapan tüketicilerin tekrar satın alma niyetlerine etki eden faktörleri belirlemeyi amaç edinen bu çalışmada; bilgi vericilik, eğlence, bilgi içeriğinin etkinliği olmak üzere üç boyutuyla ele alınan web atmosferinin olumlu ve olumsuz duygular üzerindeki etkisi ele alınmıştır. Ayrıca duyguların tekrar satın alma niyeti üzerindeki etki de araştırılmıştır. Araştırmanın ana kütlesini Erzincan’da yaşayan 18 yaş ve üzeri çevrimiçi alışveriş yapan tüketiciler oluşturmaktadır. Elde edilen sonuçlara göre web atmosferi boyutlarından bilgi vericilik ve bilgi içeriğinin etkinliği hem olumlu hem de olumsuz duyguları etkilemektedir. Duyguların tekrar satın alma niyeti üzerinde etkisi olduğu görülmüştür.

**Anahtar Kelimeler:** Web Atmosferi, Çevrimiçi Alışveriş, Duygular, Tekrar Satın Alma Niyeti.

**Jel Kodları:** M30, M31, M39.

**THE IMPACT OF WEB ATMOSPHERE ON EMOTIONS AND REPURCHASE INTENTION IN  
ONLINE SHOPPING**

**ABSTRACT**

The purpose of this study is to determine the factors affecting the repeat purchasing intentions of online shopping consumers; The effect of the web atmosphere, which is handled in three dimensions as informativeness, entertainment, and the effectiveness of information content, on positive and negative emotions. In addition, the effect of emotions on repeat purchase intent has been investigated. The main mass of the research is consumers who live in Erzincan, 18 years old or over, and do online shopping according to the results informativeness and the effectiveness of the information content from the web atmosphere dimensions affect both positive and negative emotions. Emotions were found to have an impact on repeat purchase intent.

**Keywords:** Web Atmospheric, Online Shopping, Emotions, Repurchase Intention

**Jel Codes:** M30, M31, M39.

**1. GİRİŞ**

Çevrimiçi alışverişin yaygınlaşması hem tüketicilerin satın alma ortamlarını, hem de perakendecilerin pazarlama stratejilerini değiştirmiştir (Hsieh, Hsieh, Chiu ve Yang, 2014). Çevrimiçi alışveriş aracılığıyla tüketiciler; zamansal ve mekânsal kolaylıklar elde etmekte, daha kolay karşılaştırmalar yapmakta ve eğlence deneyimlerinin tadını çıkarmaktadırlar (Eroglu, Machleit ve Davis, 2001). Perakendeciler için ise çevrimiçi mağazalar, rekabetçi pazarlama stratejilerinin yanı sıra, faaliyetlerini devam ettirebilmenin yollarını da sunmaktadır (Varadarajan ve Yadav, 2002). Sanal pazarlar daha rekabetçi hale geldikçe, e-pazarlamacılar sürekli olarak daha fazla müşteri çekmek ve satın alma heveslerini artırmak için, üstün atmosfer içeren

<sup>1</sup> Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, ayselercis@atauni.edu.tr

<sup>2</sup> Öğr. Gör. Dr., Bayburt Üniversitesi, Demirözü Meslek Yüksekokulu, Ulaştırma Hizmetleri Bölümü, tugbayildiz@bayburt.edu.tr

<sup>3</sup> Öğr. Gör., Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, Erzincan Meslek Yüksekokulu, Pazarlama ve Dış Ticaret Bölümü, oaykut@erzincan.edu.tr



çevrimiçi alışveriş ortamı sağlamanın yollarını aramaktadırlar. Literatürde çevresel uyarıcıların veya atmosferlerin çevrimiçi tüketici davranışları üzerindeki etkilerine odaklanan birçok çalışma mevcuttur (Massara, Liu ve Melara, 2010; Mazaheri, Richard ve Laroche, 2011; Mazaheri, Richard ve Laroche, 2012; Wu, Cheng, ve Yen, 2008). Tüketiciler, hangi web sayfasına göz atacaklarına, ne kadar süreyle ve ne kadar bilgi edinecekleri konusundaki kararlarında web atmosferi unsurları önemli etkiye sahiptir (Richard, 2005). Ayrıca literatür de yer alan çalışmalar göstermektedir ki web atmosferi insanların duygularını da etkilemektedir. Bu bağlamda Cheng, Wu ve Yen (2009) müzik ve arka plan rengi olmak üzere iki atmosferik unsurun internet tüketicisinin duygusal tepkileri üzerindeki etkisini araştırmıştır. Çalışma bulgularına göre web atmosferi unsurlarının, internet tüketicilerinin duyguları üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca Kim, Kim ve Lennon (2009) müzik ve ürün sunumu olmak üzere iki web atmosferi unsurunun, tüketicilerin çevrimiçi alışverişteki duygusal, bilişsel ve kavramsal tepkileri üzerindeki etkilerini araştırmıştır. Araştırma neticesinde ürün sunumunun tüketicilerin duygusal tepkileri üzerinde önemli bir etkisi olduğunu, müziğin ise tüketicilerin duygusal tepkileri üzerinde etkisi olmadığı sonucuna varılmıştır.

Pazarlama bağlamında duygular, müşteri davranışlarını ve satın alma kararlarını etkileyen önemli bir faktördür (Barsky ve Nash 2002). Çevrimiçi satın alma açısından ise duyguların müşterilerin davranışları ve tekrar satın alma niyetlerini etkilediği düşünülmektedir (Lu, Lu ve Wang, 2012). Ayrıca duygular müşteriyi elde tutmanın ve rekabet avantajı elde etmenin bir yolu olarak da görülmektedir (Tsai ve Huang, 2007) Bu nedenle işletmeler için, çevrimiçi müşteri bağlamında tekrar satın alma davranışının itici güçlerini araştırmak önemlidir (Qureshi, Fang, Ramsey, McCole, Ibbotson ve Compeau, 2009). Bu bilgiler kapsamında tekrar satın alma niyetinin öncül güçlerinin araştırılmasının amaç edinildiği bu çalışmada, ilgili literatür desteği de göz önünde bulundurularak; tekrar satın alma niyeti üzerinde, duyguların etkisi incelenmiştir. Ayrıca duygular üzerinde web atmosferinin etkisi de araştırılmıştır.

## 2. TEORİK ÇERÇEVE

### 2.1. Web Atmosferi

Atmosfer, tüketiciyi olumlu yönde etkileyecek mağaza ortamının bilinçli bir şekilde tasarlanmasıdır (Kotler, 1973, s.50). Bir başka ifadeyle atmosfer; bir pazarlama ortamında tüketicilerin, belirli davranışlarını değerlendirmelerini teşvik etmek ve belirli bir hedef pazara hitap etmek için, dikkatle şekillendirilmesi gereken uygulamadır (Turley ve Bolton, 1999, s.32). Web atmosferi ise, olumlu tüketici tepkilerini artırmak amacıyla, kullanıcılar arasında olumlu etkiler yaratmak üzere sanal ortamların bilinçli bir şekilde tasarlanmasıdır (Dailey, 2004, s.795).

Literatür incelendiğinde web atmosferi değişkenlerinin iki kategoride ele alındığı görülmektedir (Mazaheri vd., 2011) İlk kategori; metin rengi, boyut, arka plan rengi ve müzik gibi atmosferin görsel ve işitsel boyutları olarak düşünülebilecek, site ara yüzü özelliklerini içermektedir. Bu atmosferik ipuçlarının amacı, tüketicilerin web sitesiyle ilk karşılaştığında duygularını etkilemektir. Bu kategoride yer alan görsel ve işitsel özelliklerle, tüketici duyguları üzerinde etki yaratılması amaçlanmaktadır. İkinci kategori de ise; web sitesi bilgilendirmesi, eğlence ve bilgi içeriğinin etkinliği gibi unsurlar yer almaktadır. Bu unsurlar, kişinin değerlendirme yapmasına yönelik ve siteyle ilk karşılaştığında tüketicilerin duygularını ilk bakışta etkilemeyen özelliklerdir. Bireyler web sitesinde gezinirken, bu özellikleri değerlendirir ve firmanın oluşturduğu web atmosferi ile tüketicinin algıladığı atmosfer arasında bir ayırım yapar. Bu kategoride site tasarımcısının niyeti değil, tüketicinin algıları önem ifade etmektedir (Mazaheri vd., 2012).

Atmosferik unsurlar satın alma noktasında diğer pazarlama giderlerinden daha etkili olabilmekte (Baker, Grewal ve Parasuraman, 1994) ve satın alma kararlarını ürünün kendisinden daha fazla etkilemektedir (Kotler, 1973). Tıpkı geleneksel bir perakende mağazasındaki fiziksel ortamın, tüketicilerin satın alma davranışını etkilemesi gibi web atmosferi unsurları da tüketici yanıtlarının önemli bir belirleyicisidir (Manganari, Siomkos ve Vrechopoulos, 2009). Web atmosferi siteyi tekrar ziyaret etme niyeti (Loiacono, Watson ve Goodhue, 2007), alışveriş harcaması (Vrechopoulos, O'Keefe, Doukidis ve Siomkos, 2004) ve satın alma niyeti (Chen, Hsu ve Lin, 2010) dâhil olmak üzere yalnızca tüketicilerin siteye verdiği yanıtları etkilemez, aynı zamanda tercih, memnuniyet, marka sadakati ve markaya karşı tutumları da etkilemektedir (Bellman ve Rossiter, 2004; Ko, Cho ve Roberts, 2005). Bu doğrultuda e-perakendecilerin web sitesi aracılığıyla tüketicilerin çevrimiçi mağazayı algılamalarını olumlu yönde etkileyebilecek ve bununla ilgili deneyim artıracak bir atmosfer





oluşturmaları önemlidir (Eroglu, Machleit ve Davis, 2003). Çalışmada yüksek kaliteli web atmosferini oluşturan unsurlar 3 ana başlık altında incelenmiştir (Prashar, Sai Vijay ve Parsad, 2017).

### 2.1.1. Bilgi Vericilik

Pazarlama uygulayıcıları ve akademik araştırmacılar bir işletmeye ait web sitesinin temel amaçlarından birinin müşterilere ve diğer paydaşlara bilgi sağlamak olduğunu ifade etmektedir (Chen, Clifford ve Wells, 2002; Eighmey, 1997; Robbins ve Stylianou, 2003). Bilgi vericilik, bir web sitesinin bilgiyi kullanılabilir hale getirme yeteneğidir (Chakraborty, Srivastava ve Warren, 2005, s. 422). Bir başka ifadeyle bilgi vericilik, web sitesinde yer alan statik bilgi veya içerik olarak algılanabilmektedir (Hoffman ve Novak, 1996). Bilginin kullanılabilirliği, web sitesindeki bilgilere daha verimli bir şekilde erişilmesine yardımcı olarak, tüketicilerin arama maliyetlerini düşürmektedir (Bakos, 1997). Çevrimiçi müşteriler, uygun kararları vermelerine yardımcı olması için çevrimiçi mağazalardan ihtiyaç duydukları bilgileri almayı beklemektedir (Park ve Kim, 2003). Çevrimiçi alışveriş yapan müşteriler, çok az zaman ve emek harcayarak bilgi aramak ve ürün/hizmet satın almak için web sitelerini kullanma eğilimindedirler. Ayrıca web siteleri tarafından sağlanan kesin, ilgili ve güncel bilgiler sayesinde, alışveriş yapanlar ihtiyaç duydukları bilgilere ulaşmak için harcadıkları zamanı ve enerjisi azaltarak keyifli deneyimler elde etmektedir (Kim ve Li, 2009).

### 2.1.2. Eğlence

Eğlence, çevrimiçi alışverişte müşterilerin elde ettiği hedonik bir avantajdır (Wu, Wang ve Yan, 2019). Bir web sitesinin eğlenceli olarak nitelendirilmesini; keyif verici, heyecanlandırıcı, eğlendirici, çekici ve son derece yaratıcı olması özellikleri oluşturmaktadır (Chen ve Wells, 1999). Eğlence, çevrimiçi alışveriş yapan müşterilerin tutumlarını ve katılımlarını etkileyen web siteleri (Eighmey, 1997) için, önemli bir unsurdur (Chen vd., 2002; Richard, Chebat, Yang ve Putrevu, 2010). Bu nedenle yüksek düzeyde eğlence sunan bir web sitesinin, çevrimiçi müşterilerin uyarılmalarını ve aktif çevrimiçi alışveriş davranışı sergilemelerini teşvik ettiği görülmektedir (Hsieh vd., 2014).

### 2.1.3. Bilgi İçeriğinin Etkinliği

Çevrimiçi alışveriş yapan müşterilerin ihtiyaç duydukları bilgilerin doğru, eksiksiz, güncel, içerikle alakalı ve kolay ulaşılabilir olması bir web sitesinde yer alan bilgilerin etkinliğinin bir göstergesidir (Angehrn, 1997). Müşteriler; site içeriğini doğru algılar, ürün ve diğer ilgili konular hakkında ayrıntılı ve spesifik bilgiler edinirlerse, sitenin ne kadar bilgilendirici olduğunu da değerlendirebilirler (Richard, 2005). Siteye ve markaya yönelik tutumlar ve olumlu satın alma niyeti müşterilere sunulan bilgi içeriğinin etkinliğinin önemli bir göstergesidir (De Pelsmacker, Decock ve Geuens, 1998). Bu nedenle bilgi içeriği, siteye katılımın bir göstergesidir (Okasaki ve Alonso Rivas, 2002). Müşteriler ürün/hizmetlerle ilgili faydalı bilgilere ulaşmak amacıyla sitede yer almaktadırlar (Park ve Young, 1986).

Literatür incelendiğinde web atmosferi ve duyu kavramlarını ele alan çalışmalara rastlamak mümkündür. Eroglu vd. (2001) çevrimiçi perakende mağaza atmosferinin müşterilerin duygusal ve bilişsel durumlarını nasıl etkilediğini incelemiştir. Araştırma neticesinde web sitesi atmosferinin, müşterilerin duygularını etkilediğini, bunun da müşterilerin siteye yaklaşma veya kaçınma davranışını belirlediğini tespit etmişlerdir. Wu vd. (2008) bir çevrimiçi mağaza ortamında müzik ve renk gibi atmosferik faktörlerin katılımcıların duygusal tepkileri ve sonraki alışveriş davranışları üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Çalışma sonucunda atmosferik faktörlerden hem müziğin hem de rengin, tüketicilerin duygusal tepkileri üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu sonucuna varmışlardır. Essawy (2017) otel web sitelerinin e-atmosferik ipuçlarının duygular ve müşterilerin davranışsal tepkileri üzerindeki etkilerini incelemiştir. Araştırma sonucunda e-atmosferik ipuçlarının, müşterilerin duyguları üzerinde etkili olduğu bulunmuştur. Literatürde yer alan çalışmalar göstermektedir ki, web atmosferinin tüketicilerin duyguları üzerinde etkisi vardır. Buna bağlı olarak hipotez aşağıdaki şekilde düzenlenmiştir.

**H1: Web atmosferi olumlu duygular üzerinde etkilidir.**

H1a: Bilgi vericilik olumlu duygular üzerinde etkilidir.

H1b: Eğlence olumlu duygular üzerinde etkilidir.

H1c: Bilgi içeriğinin etkinliği olumlu duygular üzerinde etkilidir.

**H2: Web atmosferi olumsuz duygular üzerinde etkilidir.**

H2a: Bilgi vericilik olumsuz duygular üzerinde etkilidir.

H2b: Eğlence olumsuz duygular üzerinde etkilidir.

H2c: Bilgi içeriğinin etkinliği olumsuz duygular üzerinde etkilidir.

**2.2. Duygular**

Her geçen gün yaygınlaşan çevrimiçi alışveriş, bireylere sunduğu birçok faydadan ötürü daha fazla tercih edilmektedir. Bu yüzden tüketicilerin tekrar satın alma niyetini teşvik eden başarılı yöntemleri bulmak e-pazarlamacılar için oldukça önemlidir. Ayrıca tekrar satın alma niyetini etkileyen faktörlerin tespiti, çevrimiçi hizmet sağlayıcıların sürekliliği için kritik önem taşımaktadır (Hsu ve Tsou, 2011). Bu bağlamda kişinin alışveriş sürecinde yaşadığı olumlu ve olumsuz duygular, onun siteden kaçınması ve yakınlaşmasını etkilemektedir. Diğer bir deyişle, duygular ile yakınlaşma veya kaçınma davranışı arasında ilişki bulunmaktadır. Tüketici olumlu duygular ile alışverişe yöneldiğinde siteye yakınlaşma, aksine olumsuz duygularla alışverişe yöneldiğinde ise siteden kaçınma yaklaşımı sergilemektedir (Yalch ve Spangenberg, 2000).

Sahip olduğumuz duyguların olumlu ve olumsuz olmak üzere iki baskın boyuttan oluştuğu bilinmektedir. Memnuniyet, mutluluk, sevgi ve gurur olumlu duyguları; öfke, korku, üzüntü ve utanç ise olumsuz duyguları oluşturmaktadır (Laros ve Steenkamp, 2005). Pappas, Kourouthanassis, Giannakoos ve Chrissikopoulos (2014) ise e-alışverişteki olumlu duyguları, kişinin kendini mutlu ve değerli hissetmesi ve ortamı samimi bulması şeklinde tanımlamaktadır. Öte yandan olumsuz duyguları ise ortamda kişinin yaşadığı tedirginlik, kötü bir ruh hali ve üzüntü hissetmesi olarak ifade etmişlerdir. Tekrar satın alma niyeti açısından olumlu duygular bu süreci teşvik ederken, olumsuz duyguların negatif bir etki yaratacağı düşünülmektedir. (Hsu ve Tsou, 2011). Müşterilerde aynı anda olumlu ve olumsuz duygular meydana gelebilir. Olumlu ve olumsuz duyguları ayırt etmek önemlidir, çünkü söz konusu bu iki duygu davranışsal niyet üzerinde farklı sonuç ve etkiler ortaya çıkarabilmektedir (Barclay ve Kiefer 2012).

**H3. Duygular tekrar satın alma niyeti üzerinde etkilidir.**

H3a. Olumlu duygular tekrar satın alma niyeti üzerinde etkilidir

H3b. Olumsuz duygular tekrar satın alma niyeti üzerinde etkilidir.

**2.3. Tekrar Satın Alma Niyeti**

Çevrimiçi satın alma davranışı iki aşamadan oluşmaktadır. İlk aşama, öncelikli olarak bireyleri çevrimiçi satın almaya; ikinci aşama ise, onları tekrar satın almaya teşvik etmekle ilgilidir. Bu iki aşama e-ticaret işletmelerinin başarılı olmasında önem arz etmektedir (Zhang, Fang, Wei, Ramsey, McCole ve Chen, 2011). İnternette yeni müşteriler çekmenin hem yüksek maliyetli olması, hem de bunları elde tutmanın zor olması nedeniyle (Reichheld ve Scheffer, 2000), e-sadakat firma karlılığında önemli bir rol oynamaktadır (Mahmood, Bagchi ve Ford, 2004).

Tekrar satın alma niyeti, bireyin mevcut ve olası durumları dikkate alarak, aynı firmadan ürün/hizmeti tekrar satın almaya ilişkin kararıdır (Hellier, Geursen, Carr ve Rickard, 2003, s.1764). Başka bir ifadeyle bireyin, işletmeler tarafından mevcut ve muhtemel durumla ilgili olarak belirlenen bir hizmetin tekrar elde edinimi hakkındaki düşüncelerini ifade eder (Amini ve Akbari, 2014). Ahmed, Shaukat, Nawaz, Ahmed ve Usman



(2011) yılında yaptıkları çalışmalarında maliyetlerin azaltılması ve pazar payındaki büyüme aracı olarak müşterilerin tekrar alım niyetlerinin etkili olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca, tekrar satın alma niyetinde kalite, tatmin, sadakat, bağlılık ve güven unsurları önemlidir (Taylor ve Baker, 1994).

Chen (2008), müşterinin hizmet kalitesi algısının ve hizmetle ilgili memnuniyetinin gelecekteki tekrar satın alma niyeti üzerinde olumlu ve önemli etkileri olduğu sonucuna varmıştır. Ayrıca algılanan kullanım kolaylığı, algılanan kullanılabilirlik, gizlilik, güvenilirlik ve hizmet kalitesinin işlevselliği, çevrimiçi tekrar satın alma niyeti ile olumlu bir şekilde ilişkilidir (Cheng ve Huang, 2013; Chiu, Chang, Cheng ve Fang, 2009; Har Lee, Cyril Eze ve Oly Ndubisi, 2011). Hellier vd. (2003)'ne göre müşteri tatmininin tekrar satın alma niyetine etkisi bulunmaktadır. Bunlara ilaveten, sadakat de, tekrar satın alma niyetini olumlu yönde etkilemektedir (Zhang vd., 2011). Dolayısıyla, bir işletmeye ya da markaya sadık olan tüketiciler, o işletmeden ya da markadan gelecekte de tekrar satın alma niyeti taşımaktadır. Ayrıca yüksek bağlılık hissedilen tüketicilerin de tekrar satın alma niyetleri fazla olmaktadır (Yasin ve Shamim, 2013). Bunların yanı sıra, güven kavramı da çevrimiçi tekrar satın alma niyetiyle olumlu bir şekilde ilişkilidir (Chiu vd., 2009; Har Lee vd., 2011).

### 3. METODOLOJİ

#### 3.1. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Kısıtları

Bu araştırmanın amacı web atmosferinin duygular üzerindeki etkisini, duyguların ise tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisini incelemektir. Bu doğrultuda web atmosferi bilgi vericilik, eğlence ve bilgi içeriğinin etkinliği olarak ele alınırken, duygular ise hem olumlu hem de olumsuz yönde araştırılmıştır. Böylece insanların hayatını etkileyen duyguları üzerinde etkili olan atmosferik ipuçları ele alınarak çevrimiçi alışveriş firmalarının site içeriklerinin ve dizaynlarının daha etkin şekilde gerçekleştirilmesi sağlanabilir. Ayrıca tüketiciler için uzun vadede tercih edilen bir firma olabilmek için tekrar satın alma niyeti üzerinde duyguların rolü incelenmiştir. Araştırmanın örneklemini Erzincan ilinde yaşayan çevrimiçi alışveriş yapan bireyler oluşturmaktadır. Bu sebeple elde edilen sonuçlar bu örneklem ve çevrimiçi alışveriş için geçerli olup, diğer ürün grupları ve şehirler için genellenemez.

#### 3.2. Veri Toplama Yöntem ve Süreci

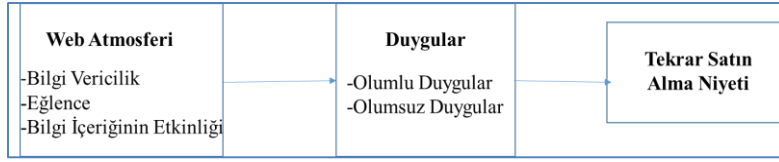
Araştırmanın ana kütlesini Erzincan'da yaşayan 18 yaş ve üzeri çevrimiçi alışveriş yapan bireyler oluşturmaktadır. Araştırma verileri yüz yüze anket yöntemi kullanılarak elde edilmiştir. Örneklem yöntemi olarak kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır.

Web atmosferi (bilgilendiricilik, eğlence ve bilgi içeriğinin etkinliği) ölçeği Prashar vd., (2017)'nin çalışmasından alınmıştır. Duygular (olumlu ve olumsuz) ölçeği Jang ve Namkung (2009)'nin araştırmasından, tekrar satın alma niyeti ölçeği Chiu vd., (2009) 'in araştırmasından alınmıştır.

Ölçekler çevrilirken dil uzmanlarına başvurulmuş olup, anket sorularının çevrilmesinde ortaya çıkabilecek olan yanlışlıkları ortadan kaldırmak amacıyla ölçeklerin çevirisi yaptırılmıştır. Ölçeklerin çevirisi yaptırdıktan sonra 20 kişilik bir örnekleme ön çalışma uygulanmış ve ankete son şekli verilmiştir. Anket çalışması 03.01.2020 – 03.02.2020 tarihleri arasında yapılmıştır. Anket formu Erzincan'da ikamet eden ve internetten alışveriş yapan 350 katılımcı tarafından doldurulmuştur. Verilerin standardizasyonu ardından 328 anket değerlendirilmiştir. Verilerin analizinde SPSS 22 paket programı kullanılmış olup, tanımlayıcı istatistikler, güvenilirlik analizi ve regresyon analizinden yararlanılmıştır.

#### 3.3. Araştırmanın Modeli

Araştırmanın kapsamında web atmosferinin duygular, duyguların ise tekrar satın alma niyeti üzerindeki etkisi ele alınmıştır. Bu doğrultuda araştırma modeli Şekil 1'de gösterilmektedir.



Şekil 1. Araştırma Modeli

#### 4. VERİLERİN ANALİZİ

##### 4.1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Araştırmaya katılanların demografik özelliklerine ilişkin bilgiler şu şekildedir: Katılımcıların 178 'inin (% 54,3) erkek ve 150'sinin (%45,7) kadın olduğu görülmüştür. Katılımcıların yaş gruplarına göre dağılımlarında; çoğunluğu % 36,3 ile 29-39 yaş grubu oluşturmaktadır. Ayrıca % 64,3'ü evli ve % 35,7'si lise mezunudur. Meslekler açısından bakıldığında ise çoğunluğu %26,8 'i özel sektör çalışanı ve %16,5'i memurlar oluşturmaktadır. Gelir düzeyinde ise ilk sırada % 36,6 ile 2001-3000 TL gelire sahip katılımcılar yer almaktadır.

Tablo 1. Demografik Özellikler

	Frekans	Yüzde		Frekans	Yüzde
<b>Cinsiyet</b>			<b>İş</b>		
Kadın	150	45,7	Çalışmıyor	20	6,1
Erkek	178	54,3	Özel Sektör Çalışanı	88	26,8
<b>Yaş</b>			Öğrenci	33	10,1
18-28	88	26,8	Ev Hanımı	45	13,7
29-39	119	36,3	Emekli	14	4,3
40-50	89	27,1	Memur	54	16,5
51-61	17	5,2	Serbest Meslek	30	9,1
62 ve üzeri	15	4,6	İşçi	44	13,4
<b>Medeni Durum</b>					
Bekâr	117	35,7	<b>Gelir</b>		
Evli	211	64,3	1000 TL ve altı	93	28,4
<b>Eğitim</b>			1001-2000	17	5,2
İlkokul	20	6,1	2001-3000	120	36,6
Ortaokul	63	19,2	3001-4000	54	16,5
Lise	117	35,7	4001-5000	10	3,0
Üniversite	102	31,1	5001-6000	6	1,8
Yüksek Lisans	15	4,6	6001 ve üzeri	28	8,5
Doktora	11	3,4			
<b>Toplam</b>	<b>328</b>	<b>100,0</b>	<b>Toplam</b>	<b>328</b>	<b>100,0</b>

**4.2. Güvenilirlik Analizi**

Değişkenlere ilişkin Cronbach's Alpha Değerleri; Bilgi vericilik 0,90; Eğlence 0,91; Bilgi içeriğinin etkinliği 0,93; Olumlu duygular 0,95; Olumsuz duygular 0,82; Tekrar satın alma niyeti ise 0,95'dir. Ölçeklerin güvenilir olduğu görülmektedir.

**4.3. Regresyon Analizi**

Tablo 1'de görüldüğü gibi web atmosferi olumlu duyguların %59'unu açıklayabilmektedir. ANOVA tablosuna göre ise model anlamlıdır.

**Tablo 1.** Olumlu Duygular Üzerinde Web Atmosferinin (Bilgi Vericilik, Eğlence ve Bilgi İçeriğinin Etkinliği) Etkisi

	<b>R</b>	<b>R<sup>2</sup></b>	<b>Düzeltilmiş R<sup>2</sup></b>	<b>Tahminlerin Standart Hatası</b>	
	0,769	0,591	0,588	0,54494	
ANOVA Değerleri	<b>Kareler Toplamı</b>	<b>Sd.</b>	<b>Ortalama Kare</b>	<b>F</b>	<b>Sig.</b>
Regresyon	139,282	3	46,427	156,343	0,000
Artıklar	96,214	324	0,297		
Toplam	235,496	327			

Tablo 2'de görüldüğü gibi, web atmosferinin boyutlarından bilgi vericilik ve bilgi içeriğinin etkinliği olumlu duygular üzerinde etkilidir. Diğer taraftan web atmosferinin boyutlarından olan eğlence olumlu duygular üzerinde etkili değildir. Bu doğrultuda H1a ve H1c hipotezleri kabul edilmiştir. Ancak H1b hipotezi reddedilmiştir. Bu sonuçlar ışığında bireylerin çevrimiçi alışverişe yönelik pozitif duygular hissetmesinde elde ettikleri bilgi ve içeriğin etkinliği etkilidir.

**Tablo 2.** Olumlu Duygular Üzerinde Web Atmosferinin (Bilgi Vericilik, Eğlence ve Bilgi İçeriğinin Etkinliği) Etkisine İlişkin Beta Değerleri

	<b>Standardize Edilmemiş Katsayılar</b>		<b>Std. Katsayılar</b>	<b>t</b>	<b>Sig.</b>
	<b>B</b>	<b>Std. Hata</b>	<b>B</b>		
Bilgi Vericilik	0,301	0,082	0,278	3,664	0,000
Eğlence	0,094	0,066	0,098	1,439	0,151
Bilgi İçeriğinin Etkinliği	0,474	0,094	0,427	5,065	0,000

Tablo 3'de görüldüğü gibi web atmosferi kişilerin olumsuz duygularının %50'sini açıklamaktadır. ANOVA tablosuna göre ise model anlamlıdır.

**Tablo 3.** Olumsuz Duygular Üzerinde Web Atmosferinin (Bilgi Vericilik, Eğlence ve Bilgi İçeriğinin Etkinliği) Etkisi

	<b>R</b>	<b>R<sup>2</sup></b>	<b>Düzeltilmiş R<sup>2</sup></b>	<b>Tahminlerin Standart Hatası</b>	
	0,707	0,500	0,495	0,52815	
ANOVA Değerleri	<b>Kareler Toplamı</b>	<b>Sd.</b>	<b>Ortalama Kare</b>	<b>F</b>	<b>Sig.</b>
Regresyon	90,288	3	30,096	107,893	0,000
Artıklar	90,996	324	0,279		
Toplam	180,666	327			

Tablo 4’de görüldüğü gibi, web atmosferinin boyutlarından bilgi vericilik ve bilgi içeriğinin etkinliği olumsuz duygular üzerinde etkilidir. Diğer taraftan web atmosferinin boyutlarından olan eğlence olumsuz duygular üzerinde etkili değildir. Bu doğrultuda H2a ve 21c hipotezleri kabul edilmiştir. Ancak H2b hipotezi reddedilmiştir. Bu sonuçlar ışığında bireylerin çevrimiçi alışverişe yönelik negatif duygular hissetmesinde elde ettikleri bilgi ve içeriğin etkinliği etkilidir.

**Tablo 4.** Olumlu Duygular Üzerinde Web Atmosferinin (Bilgi Vericilik, Eğlence ve Bilgi İçeriğinin Etkinliği) Etkisine İlişkin Beta Değerleri

	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Std. Katsayılar	t	Sig.
	B	Std. Hata	B		
Bilgi Vericilik	-0,216	0,080	-0,227	-2,705	0,007
Eğlence	-0,084	0,064	-0,099	-1,321	0,118
Bilgi İçeriğinin Etkinliği	-0,400	0,091	-0,412	-4,411	0,000

Tablo 5’de görüldüğü gibi olumlu ve olumsuz duygular tekrar satın alma niyetinin %66’sını açıklamaktadır. ANOVA tablosuna göre ise model anlamlıdır.

**Tablo 5.** Tekrar Satın Alma Niyeti Üzerinde Olumlu ve Olumsuz Duyguların Etkisi

	R	R <sup>2</sup>	Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	Tahminlerin Standart Hatası	
	0,812	0,659	0,657	0,47399	
ANOVA Değerleri	<b>Kareler Toplamı</b>	<b>Sd.</b>	<b>Ortalama Kare</b>	<b>F</b>	<b>Sig.</b>
Regresyon	141,275	2	70,637	314,408	0,000
Artıklar	73,017	325	0,225		
Toplam	214,292	327			

Tablo 6’da görüldüğü gibi, olumlu ve olumsuz duygular tekrar satın alma niyeti üzerinde etkilidir. Bu doğrultuda H3a ve H3b hipotezleri kabul edilmiştir. Bu sonuçlar doğrultusunda bireylerin çevrimiçi alışverişe yönelik pozitif duygular hissetmesinde elde ettikleri bilgi ve içeriğin etkinliği etkilidir.

**Tablo 6.** Tekrar Satın Alma Niyeti Üzerinde Olumlu ve Olumsuz Duyguların Etkisine İlişkin Beta Değerleri

	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Std. Katsayılar	t	Sig.
	B	Std. Hata	B		
Olumlu Duygu	0,428	0,040	0,449	10,581	0,000
Olumsuz Duygu	-0,486	0,046	0,446	-10,530	0,000

## 5. SONUÇ

Yapılan analizler sonucunda web atmosferine ilişkin boyutlardan bilgi vericilik ve bilgi içeriğinin etkinliğinin çevrimiçi alışveriş sürecinde yer alan tüketicilerin olumlu duygular hissetmesini etkiledikleri elde edilmiştir. Literatürde çevrimiçi atmosferin duygular üzerine etkisi olduğu duyguların ise niyeti etkilediği görülmüştür (Koo ve Ju, 2010; Wu, Lee, Fu ve Wang, 2014). Loureiro ve Roschk (2014) göre ise web atmosferi unsurlarından olan bilgi tasarımı pozitif duyguları etkilemektedir. Bu sonuç ışığında çevrimiçi alışveriş



sürecinde tüketicilerin kendilerini iyi hissetmelerinde hem elde ettikleri bilgiler hem de bu bilgilerin ne kadar etkin olduğu etkilidir. Bu durumda çevrimiçi faaliyet gösteren firmalar tüketicilerde olumlu izlenim yaratmak için site tasarımlarında özellikle bilgi akışının düzenlenmesine dikkat etmeli ve aynı zamanda verilen bilgilerin tüketici tarafından nasıl algılandığını göz önünde bulundurmalıdır. Diğer bir ifadeyle kişinin çevrimiçi alışveriş yaptığı sitede kendini rahat hissetmesi veya sevinç içerisinde alışveriş yapmasında sitenin ne kadar kişiyi aydınlattığı, bilgiye kolayca ulaşabilmesi ve bilgilerin doğruluğu etkilidir. Mert (2012) ise kişiler internet üzerinden yapılan alışverişini karmaşık buldukları için internetten daha az alışveriş yaptıklarını belirtmiştir. Bu yüzden çevrimiçi firmalar sitelerinde yer alan bilgilerin güncel olmasına dikkat etmelidirler. Ayrıca bilgilendirme sürecinin tüketici gözünde ne kadar etkin olduğunu öğrenmeye çalışmalıdırlar. Bu noktada yöneticiler sitede yer alan bilgilere ulaşma hususunda yaşanan aksaklıklara dikkat etmeli ve söz konusu bilgilere tüketicinin rahatlıkla ulaşmasına yönelik dizayn yapmalıdırlar. Sürecin daha verimli şekilde işlemesi için tüketicilerin bilgi akışı sürecinde yaşadıkları problemlerle yakından ilgilenilmelidir.

Bunların yanı sıra web atmosferine ilişkin boyutlardan bilgi vericilik ve bilgi içeriğinin etkinliğinin çevrimiçi alışveriş sürecinde yer alan tüketicilerin olumsuz duygularını da etkilemektedir. Peng, Cheng ve Hung (2017) yaptıkları çalışmada atmosferin negatif duyguları etkilediğini ifade etmiştir. Hsu ve Tsou (2011) ise web sitesinin niteliklerinden olan bilgisel özelliklerin negatif duyguları etkilediğini belirtmiştir. Başka bir deyişle kişilerin çevrimiçi alışveriş yaparken hissettiği öfke, kızgınlık veya yaşadıkları korkunun önüne geçebilmek için site tasarımında bilgi vericiliğin ön planda tutulması gerekir. Çünkü internet üzerinden satın alımları daha az kullanan bireyler, böyle bir alışverişe ilişkin korkularını, bir türlü yenememekte ve bu tür bir alışverişini riskli bulmaktadırlar. Yani duygular, insanların alışveriş davranışlarını etkilemektedir (Mert, 2012). Bu yüzden tüketiciler güncel bilgilere ulaştıkça veya elde ettikleri bilgilerin eksiksiz olduğuna inandıkça negatif duygulardan uzaklaşarak alışverişlerine devam edebileceklerdir.

Son olarak hem olumlu hem de olumsuz duyguların tekrar satın alma niyetini etkilediği görülmüştür. Günümüzde kıyasıya rekabet nedeniyle firmalar müşterilerini ellerinde tutma hususuna daha çok odaklanma eğilimindedir. Ayrıca tüketicilerin değişen doğası firmaların daha uzun vadeli ilişkiler kurması için gayret etmelerini gerekli kılmaktadır (Kara ve Kimzan, 2016). Kim ve Lennon (2013) göre ise duygular kişilerin satın alma niyetini etkilemektedir. Ural ve Devrimag (2017) çevrimiçi sitede hissedilen duyguların kişilerin satın alma niyetini etkilediğini ifade etmişlerdir. Benzer şekilde Putri ve Balqiah (2017) yaptıkları çalışmada duygusal uyarıcıların satın alma niyetini etkilediğini belirtmiştir. Yeni müşteriyi elde etmenin maliyetinden kaçınmak ve tüketicilerle uzun vadede karlı bir ortaklık kurup tekrar satın alma niyeti oluşturmada tüketicilerin alışveriş süreçlerinde kendilerini iyi hissetmeleri yani olumlu duygular içerisinde olmaları önemlidir. Diğer yandan tüketicilerin alışveriş yaptıkları çevrimiçi siteyi sonrasında kullanmaya devam etmeleri için yaşadıkları olumsuz duyguların giderilmesi gerekir. Firmalar tüketicilerin tekrar kendilerini tercih etmeleri için bireylerde olumlu duygular yaratabilecek içeriklere önem vermelidirler. Kişinin duygusal olarak anlaşılabilmesi ise onu yakından tanımaktan geçmektedir. Bu yüzden işletme tüketicisiyle duygusal bağ kurmaya yönelerek onların yaptıkları alışverişten mutlu olmalarını sağlamalıdır.

Gelecekte yapılacak olan çalışmalarda web atmosferinin farklı boyutları ele alınarak araştırmalar yapılabilir. Ayrıca farklı çevrimiçi atmosfer boyutlarının alışveriş motivasyonları üzerindeki etkisi incelenebilir.

#### **KAYNAKÇA**

AHMED, Ishfaq; Muhammad Zeeshan SHAUKAT; Muhammad Musarrat NAWAZ; Naveed AHMED & Ahmad USMAN (2011). "Determinants of the Satisfaction and Repurchase Intentions of Users of Short Messenger Services (SMAS): A Study in The Telecom Sector of Pakistan." **International Journal of Management**, 28(3), 763-772.

AMINI, Mohammad & Hasan AKBARI (2014). "Studying Effect of Site Quality on Online Repurchase Intention through Satisfaction, Trust and Commitment of Customer." **Indian Journal of Fundamental and Applied Life Sciences**, 4(S4), 2839-2849.

ANGEHRN, Albert (1997). "Designing Mature Internet Business Strategies: The ICDT Model". **European Management Journal**, 15(4), 361-369.



BAKER, Julie; Dhruv GREWAL & Ananthanarayanan PARASURAMAN (1994). "The Influence of Store Environment on Quality Inferences and Store Image". **Journal of the Academy of Marketing Science**, 22(4), 328-339.

BAKOS, J. Yannis (1997). "Reducing Buyer Search Costs: Implications for Electronic Marketplaces". **Management Science**, 43(12), 1676-1692.

BARCLAY, Laurie J. & Tina KIEFER (2012). "Approach or Avoid? Exploring Overall Justice and The Differential Effects of Positive and Negative Emotions". **Journal of Management**, 40(7), 1857-1898.

BARSKY, Jonathan & Leonard NASH (2002). "Evoking Emotion: Affective Keys to Hotel Loyalty." **Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly**, 43(1), 39-46.

BELLMAN, Steven & John, R. ROSSITER (2004). "The Website Schema." **Journal of Interactive Advertising**, 4(2), 38-48.

CHAKRABORTY, Goutam; Prashant SRIVASTAVA & David L. WARREN (2005). "Understanding Corporate B2B Web Sites' Effectiveness From North American and European Perspective." **Industrial Marketing Management**, 34(5), 420-429.

CHEN, Qimei & William D. WELLS (1999). "Attitude toward The Site." **Journal of Advertising Research**, 39(5), 27-38.

CHEN, Qimei; Sandra, J. CLIFFORD & William D. WELLS (2002). "Attitude toward the Site II: New Information." **Journal of Advertising Research**, 42(2), 33-45.

CHEN, Ching-Fu (2008). "Investigating Structural Relationships Between Service Quality, Perceived Value, Satisfaction, and Behavioral Intentions for Air Passengers: Evidence From Taiwan." **Transportation Research Part A: Policy and Practice**, 42(4), 709-717.

CHEN, Ying-Hueih; I-Chieh HSU & Chia-Chen LIN (2010). "Website Attributes That Increase Consumer Purchase Intention: A Conjoint Analysis." **Journal of Business Research**, 63(9-10), 1007-1014.

CHENG, Fei-Fei; Chin-Shan WU & David, C. YEN (2009). "The Effect of Online Store Atmosphere on Consumer's Emotional Responses—An Experimental Study of Music and Colour." **Behaviour & Information Technology**, 28(4), 323-334.

CHENG, Hsiu-Hua & Shih-Wei HUANG (2013). "Exploring Antecedents And Consequence of Online Group-Buying Intention: An Extended Perspective on Theory of Planned Behavior." **International Journal of Information Management**, 33(1), 185-198.

CHIU, Chao-Min; Chen-Chi CHANG; Hsiang-Lan CHENG & Yu-Hui FANG (2009). "Determinants of Customer Repurchase Intention in Online Shopping." **Online Information Review**, 33(4), 761-784.

DAILEY, Lynn (2004). "Navigational Web Atmospherics: Explaining The Influence of Restrictive Navigation Cues." **Journal of Business Research**, 57(7), 795-803.

DE PELSMACKER, Patrick; Ben DECOCK & Maggie GEUENS (1998). "Advertising Characteristics and The Attitude Towards The Ad: A Study of 100 Likeable TV Commercials." **Marketing and Research**, 27(4), 166-179.

EIGHMEY, John (1997). "Profiling User Responses to Commercial Web Sites." **Journal of Advertising Research**, 37(3), 59-67.

EROGLU, Sevgin, A.; Karen, A. MACHLEIT & Lenita, M. DAVIS (2001). "Atmospheric Qualities of Online Retailing: A Conceptual Model and Implications." **Journal of Business Research**, 54(2), 177-184.

EROGLU, Sevgin, A.; Karen, A. MACHLEIT & Lenita, M. DAVIS (2003). "Empirical Testing of a Model of Online Store Atmospherics and Shopper Responses." **Psychology & Marketing**, 20(2), 139-150.

ESSAWY, Mohamed (2017). "The Impacts of E-Atmospherics on Emotions and on The Booking Intentions of Hotel Rooms." **Tourism and Hospitality Research**, 19(1), 65-73.





HAR LEE, Chai; Uchenna CYRIL EZE & Nelson OLY NDUBISI (2011). "Analyzing Key Determinants of Online Repurchase Intentions." **Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics**, 23(2), 200-221.

HELLIER, Phillip, K.; Gus, M. GEURSEN; Rodney, A. CARR & John, A. RICKARD (2003). "Customer Repurchase Intention: A General Structural Equation Model". **European Journal of Marketing**, 37(11/12), 1762-1800.

HSIEH, Jung-Kuei; Yi-Ching HSIEH; Hung-Chang CHIU & Ya-Ru YANG (2014). "Customer Response to Web Site Atmospherics: Task-Relevant Cues, Situational Involvement and PAD". **Journal of Interactive Marketing**, 28(3), 225-236.

HOFFMAN, Donna, L. & Thomas P. NOVAK (1996). "Marketing in Hypermedia Computer-Mediated Environments: Conceptual Foundations". **Journal of Marketing**, 60(3), 50-68.

HSU, Hsuan-Yu & Hung Tai TSOU (2011). "The Effect of Website Quality on Consumer Emotional States and Repurchases Intention". **African Journal of Business Management**, 5(15), 6194-6199.

JANG, SooCheong Shawn & Young NAMKUNG (2009). "Perceived Quality, Emotions, and Behavioral Intentions: Application of an Extended Mehrabian–Russell Model to Restaurants". **Journal of Business Research**, 62(4), 451-460.

KARA, Gülsüm & Halil Semih KIMZAN (2015). "Marka Deneyimi ve Tekrar Satın Alma Niyeti Arasındaki İlişkide Müşteri Tatmininin Rolü". **Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 17(4), 73-90.

KIM, Yeong Gug & Gang LI (2009). "Customer Satisfaction With and Loyalty Towards Online Travel Products: A Transaction Cost Economics Perspective." **Tourism Economics**, 15(4), 825-846.

KIM, Jung-Hwan; Minjeong KIM & Sharron J. LENNON (2009). "Effects of Web Site Atmospherics on Consumer Responses: Music and Product Presentation." **Direct Marketing: An International Journal**, 3(1), 4-19.

KO, Hanjun; Chang-Hoan CHO & Marilyn S. ROBERTS (2005). "Internet Uses And Gratifications: A Structural Equation Model of Interactive Advertising." **Journal of Advertising**, 34(2), 57-70.

KOO, Dong-Mo & Seon- He. JU (2010). "The Interactional Effects of Atmospherics and Perceptual Curiosity on Emotions and Online Shopping Intention". **Computers in Human Behavior**, 26(3), 377-388.

KOTLER, Philip (1973). "Atmospherics As A Marketing Tool." **Journal of Retailing**, 49(4), 48-64.

LAROS, Fleur J. M. & Jan-Benedict E. M. STEENKAMP (2005). "Emotions in Consumer Behavior: A Hierarchical Approach." **Journal of Business Research**, 58(10), 1437–1445.

LOIACONO, Eleanor, T.; Richard, T. WATSON & Dale, L. GOODHUE (2007). "WebQual: An Instrument for Consumer Evaluation of Web Sites." **International Journal of Electronic Commerce**, 11(3), 51-87.

LOUREIRO, Sandra Maria Correia & Holger ROSCHK (2014). "Differential Effects of Atmospheric Cues on Emotions and Loyalty Intention With Respect to Age Under Online/Offline Environment". **Journal of Retailing and Consumer Services**, 21(2), 211-219.

LU, Yunfan; Yaobin LU & Bin WANG (2012). "Effects of Dissatisfaction on Customer Repurchase Decisions in E-Commerce-An Emotion-Based Perspective." **Journal of Electronic Commerce Research**, 13(3), 224-237.

MAHMOOD, M. Adam & Kallol BAGCHI ve Timothy C. FORD (2004). "On-line Shopping Behavior: Cross-Country Empirical Research." **International Journal of Electronic Commerce**, 9(1), 9-30.

MANGANARI, Emmanouela, E.; George J. SIOMKOS & Adam P. VRECHOPOULOS (2009). "Store Atmosphere in Web Retailing." **European Journal of Marketing**, 43(9/10), 1140-1153.

MASSARA, Francesco; Sandra S. LIU & Robert D. MELARA (2010). "Adapting to A Retail Environment: Modeling Consumer–Environment Interactions." **Journal of Business Research**, 63(7), 673-681.

MAZAHERI, Ebrahim; Marie-Odile RICHARD ve Michel LAROCHE (2011). "Online Consumer Behavior: Comparing Canadian and Chinese Website Visitors." **Journal of Business Research**, 64(9), 958-965.



Kış-2020

Winter-2020

Cilt: 9 Sayı: 18 (120-133)

Volume: 9 Issue: 18 (120-132)

MAZAHARI, Ebrahim; Marie-Odile RICHARD & Michel LAROCHE (2012). "The Role of Emotions in Online Consumer Behavior: A Comparison of Search, Experience, and Credence Services." **Journal of Services Marketing**, 26(7), 535-550.

Okazaki, Shintaro & Rivas, Javier ALONSO (2002). "A Content Analysis of Multinationals' Web Communication Strategies: Cross-Cultural Research Framework and Pre-Testing." **Internet Research**, 12(5), 380-390.

PAPPAS, Ilias, O.; Panos, E. KOUROUTHANASSIS; Michail, N. GIANNAKOS & Vassilios CHRISSIKOPOULOS (2014). "Shiny Happy People Buying: The Role of Emotions on Personalized E-Shopping." **Electronic Markets**, 24(3), 193-206.

PARK, C. Whan & S. Mark YOUNG (1986). "Consumer Response To Television Commercials: The Impact of Involvement and Background Music on Brand Attitude Formation." **Journal of Marketing Research**, 23(1), 11-24.

PARK, Chung- Hoon & Young-Gul KIM (2003). "Identifying Key Factors Affecting Consumer Purchase Behavior in An Online Shopping Context." **International Journal of Retail & Distribution Management**, 31(1), 16-29.

PRASHAR, Sanjaev; T. SAI VIJAY & Chandan PARSAD (2017). "Effects of Online Shopping Values and Website Cues on Purchase Behaviour: A Study Using S-O-R framework." **Vikalpa**, 42(1), 1-18.

PUTRI, Kharina Dwinanda & Tengku Ezni BALQIAH (2017). "Do Web Atmospherics Affect Purchase Intention? The Role of Color and Product Display". **Journal of Management and Marketing Review**, 2(2), 79-86.

QURESHI, Israr; Yulin FANG; Elaine RAMSEY; Patrick McCOLE; Patrick IBBOTSON & Deborah COMPEAU (2009). "Understanding Online Customer Repurchasing Intention and The Mediating Role of Trust-An Empirical Investigation in Two Developed Countries." **European Journal of Information Systems**, 18(3), 205-222.

PENG, Norman; Annie CHEN & Kuang- Peng HUNG (2017). "The Effects of Teppanyaki Restaurant Stimuli on Diners' Emotions and Loyalty". **International Journal of Hospitality Management**, 60, 1-12.

REICHHELD, F. F. & P. SCHEFTER (2000). "E-loyalty: Your Secret Weapon on The Web". **Harvard Business Review**, 78(4), 105-113.

RICHARD, Marie-Odile (2005). "Modeling The Impact of Internet Atmospherics on Surfer Behavior." **Journal of Business Research**, 58(12), 1632-1642.

RICHARD, Marie-Odile; Jean-Charles CHEBAT; Zhiyong YANG & Sanjay PUTREVU (2010). "A Proposed Model of Online Consumer Behavior: Assessing The Role of Gender." **Journal of Business Research**, 63(9-10), 926-934.

ROBBINS, Stephanie S. & Antonis C. STYLIANOU (2003). "Global Corporate Web Sites: An Empirical Investigation of Content and Design." **Information & Management**, 40(3), 205-212.

TAYLOR, Steven, A. & Thomas, L. BAKER (1994). "An Assessment of The Relationship Between Service Quality And Customer Satisfaction in The Formation of Consumers' Purchase Intentions." **Journal of Retailing**, 70(2), 163-178.

TSAI, Hsien-Tung & Heng-Chiang HUANG (2007). "Determinants of E-Repurchase Intentions: An Integrative Model of Quadruple Retention Drivers." **Information & Management**, 44(3), 231-239.

TURLEY, Lou W. & Dawn Langkamp BOLTON (1999). "Measuring The Affective Evaluations of Retail Service Environments." **Journal of Professional Services Marketing**, 19(1), 31-44.

URAL, Tulin & Ece DEVRIMAG (2017). "Factors Affecting Online Consumer Purchase Intention." **International Journal of Economics, Commerce and Management**, 12, 114-132.

VARADARAJAN, P. Rajan & Manjit S. YADAV (2002). "Marketing Strategy and The Internet: An Organizing Framework." **Journal of the Academy of Marketing Science**, 30(4), 296-312.



VRECHOPOULOS, Adam P.; Robert M. O'KEEFE; Georgios I. DOUKIDIS & George J. SIOMKOS (2004). "Virtual Store Layout: An Experimental Comparison in The Context of Grocery Retail." **Journal of Retailing**, 80(1), 13-22.

WU, Chin Shan; Fei Fei CHENG & David C. YEN (2008). "The Atmospheric Factors of Online Storefront Environment Design: An Empirical Experiment in Taiwan." **Information & Management**, 45(7), 493-498.

WU, Wann-Yih, Y.; Chia-Ling LEE; Chen- Su FU & Hong Chun WANG (2014). "How Can Online Store Layout Design And Atmosphere Influence Consumer Shopping Intention on A Website?". **International Journal of Retail & Distribution Management**. 42(1), 4-24.

WU, Ruijuan; Guiduo WANG & Li YAN (2019). "The Effects of Online Store Informativeness and Entertainment on Consumers' Approach Behaviors." **Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics**, 32(6), 1327-1342.

YALCH, Richard F. & Eric R. SPANGENBERG (2000). "The Effects of Music in A Retail Setting on Real And Perceived Shopping Times." **Journal of Business Research**, 49(2), 139-147.

YASİN, Muhammad & Amjad SHAMIM (2013). "Brand love: Mediating Role in Purchase Intentions and Word-of-Mouth". **Journal of Business and Management**, 7(2), 101-109.

ZHANG, Yixiang; Yulin FANG; Kwok- Kee WEI; Elaine RAMSEY; Patrick MCCOLE & Huaping CHEN (2011). "Repurchase Intention in B2C e-commerce A Relationship Quality Perspective." **Information & Management**, 48(6), 192-200.



ÇALIŞANLARIN RİSK ALMA DAVRANIŞLARININ PERFORMANSLARI ÜZERİNDEKİ  
ETKİSİNDE BAŞARI ÇABALARININ ARACI ROLÜ

İbrahim DURMUŞ<sup>1</sup>

Ahmet Mutlu AKYÜZ<sup>2</sup>

ÖZET

Günümüz organizasyonlarında çalışanlar işlerine yönelik riskli davranışlar sergileyebilmektedirler. Çalışanların bu riskli davranışlarının yanında performanslarını optimal seviyelerde gerçekleştirebilmek için birçok çaba sarf ettikleri gözlemlenmektedir. Yapılan yazın taramasında genel olarak çalışanların riskli davranışlarının organizasyonlar üzerindeki olumsuz etkilerinin incelendiği görülmekle birlikte, çalışanların risk alma davranışlarının performansları üzerindeki etkisinde başarı çabalarının olası rolünü ölçmeyi amaçlayan herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Çalışmada ihtiyaç duyulan verinin elde edilmesinde kolayda örneklem metodu tercih edilmiş ve verilerin analizinde yapısal eşitlik modellemesi uygulanmıştır. Araştırma sonucunda çalışanların risk alma davranışlarının hem başarı çabalarını hem de performanslarını pozitif ve anlamlı olarak etkilediği ortaya konulmaktadır. Çalışanların başarı çabalarının ise performanslarını yine pozitif ve anlamlı olarak etkilediği anlaşılmaktadır. Araştırmada ayrıca çalışanların risk alma davranışlarının performansları üzerindeki etkisinde başarı çabalarının tam aracı etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Risk Alma Davranışı, Performans, Başarı Çabası.

**Jel Kodları:** D7, L33, M54.

THE MEDIATOR ROLE OF SUCCESS EFFORTS ON THE EFFECT OF EMPLOYEE RISK-  
TAKING BEHAVIORS ON THEIR PERFORMANCE

ABSTRACT

In today's organizations, employees can display risky behaviours towards their jobs. In addition to these risky behaviours, it is observed that employees make many efforts to achieve their performance at optimal levels. In the literature review, it is seen that the negative effects of risky behaviours of employees on organizations are examined in general, but there is no study aiming to measure the possible role of success efforts in the effect of employees' risk-taking behaviours on their performance. The convenience sampling method was preferred to obtain the data needed in the study and structural equation modelling was applied in the analysis of the data. As a result of the research, it is revealed that the risk taking behaviours of the employees affect both their success efforts and their performances positively and significantly. It is understood that the success efforts of the employees have a positive and significant effect on their performance. In the study, it was concluded that success efforts have a full mediating effect on the effect of risk taking behaviours of employees on their performance.

**Keywords:** Risk-Taking Behaviour, Performance, Success Effort.

**Jel Codes:** D7, L33, M54.

1. GİRİŞ

Günümüz özel sektör ve kamu sektörü çalışanları riskli çalışma ortamlarında organizasyonlarının başarıları için çeşitli davranışlar sergilemektedirler. Bu anlamda çalışanların işlerine yönelik risk alma davranışları, çalışanların performanslarını ve başarı çabalarını şekillendirebilmektedir. Çalışanların işlerine yönelik başarı

<sup>1</sup> Öğr. Gör., Gümüşhane Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO, ibrahimdurmus@gumushane.edu.tr

<sup>2</sup> Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, İİBF İKY Bölümü, ahmetmutluakyuz@gmail.com



çabaları hem bireysel hem de organizasyonun amaçları için olumlu sonuçların ortaya çıkmasına vesile olmaktadır. Çalışanların çeşitli risk alma davranışları sergilemeleri performanslarını da etkilemektedir.

Çalışanların başarıma arzularını yüksek tutmak, performans düzeylerini arttırmak, memnuniyetlerini ve motivasyon seviyelerini yukarı çekmek, özellikle çalışan sayısı fazla olan organizasyonların yöneticileri için zorlu bir durumu ortaya çıkarmaktadır (Ganesan ve Gauri, 2012: 332). Bu zorluk çerçevesinde yöneticiler çalışanlarının performansını geliştirme anlamında farklı yol ve yöntemler geliştirme çabasındadırlar. Yapılan bir çalışmada iş yerlerinde çalışanların memnuniyet düzeylerinin artması ile çalışanların işlerine yönelik başarıma arzularının da arttığı tespit edilmiştir (Karnes, 2009: 198).

Öte yandan, organizasyonlarda çalışanların takım çalışması ile hareket etmelerinin sadece yöneticilerin değil aynı zamanda işletme çalışanlarının, faaliyetlerinin işleyişinden ve organizasyonun başarısından sorumlu olduklarını hissetmelerinde rol oynayarak, organizasyonların başarılı olma olasılığını artıracak ifade edilmektedir (Pfeffer, 1998: 105). Bu durum organizasyonlarda çalışanların pozitif kaynaklar (işlerine yönelik) oluşturmasını sağlamakla kalmayıp, organizasyonel değişime ilişkin olumsuz tepkiler ile mücadele edebilme olanağının artmasına da yol açabilecektir (Avey ve diğerleri, 2008: 64).

## **2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE**

Sosyal karşılaştırma teorisine (social comparison theory) göre problem yaşayan bireyler, kendi durumlarından daha kötü durumda olan bireyler ile kendi durumlarını karşılaştırarak öznel refah düzeylerini geliştirebilirler (Bonifield ve Cole, 2008: 565). Bu açıdan organizasyonlarda çalışanların risk alma davranışı, diğer çalışanların ve çalıştıkları kurumlar tarafından yapılan tercihlerden ziyade kişisel tercihlere dayanmaktadır. Riskten kaçınan bir kişi sosyal karşılaştırma teorisine göre rütbesini çok önemseyebilir, ancak sonuçlar çok riskli olduğunda çok fazla çaba sarf etmenin psikolojik maliyetlerini üstlenmek konusunda çekingen davranmasına yol açabileceği ifade edilmektedir (Cadsby ve diğerleri, 2019: 65). Bu açıdan eğer çalışanlar başarı çabalarına yönelik riskler alıyor iseler aldıkları bu risklerin performansları üzerinde olumlu etkilerinin olma ihtimalini artıracaktır. Çünkü organizasyonda başarılı olmak için çaba gösteren çalışanlar bu yönde pozitif etki uyandırabilecek eğilimlere sahip olabilmelidirler.

### **2.1. Çalışanların Risk Alma Davranışları**

Organizasyonlarda çalışanların risk alma eğilimleri farklılık gösterebilir (West ve Ford, 2001: 88). Organizasyonların amaçlarına ulaşabilmelerinde yüksek veya düşük hedefleri onların risk alma davranışları üzerindeki etkileri ile ilgili bir durumdur (Wiseman ve Gomez-Mejia, 1998: 142). Bu durum örgütlerin bilinmeyen ve belirsiz olan durumlara karşı değişiklik göstermelerini sağlamakla birlikte örgütlerin risk alma eğilimlerini hayati bir olgu haline getirmektedir (Saini ve Martin, 2009: 594). Bu açıdan organizasyonlarda risk yönetilemez değildir ve tanımlanabilir niteliğe sahiptir. Ancak fazla belirsizliğin kaynağı olan bilgi sistemleri, teşvik yapıları ve açıklamaların karmaşıklığı organizasyonlarda risk çeşitliliğinin oluşmasına yol açabilmektedir (Scheytt ve diğerleri, 2006: 1333).

Organizasyonlarda çalışan bireyler çok az veya çok fazla risk alıyor iseler, risk almanın çalışanlar ve organizasyon çıktıları için önemli etkileri söz konusu olabilmektedir (Neves ve Eisenberger, 2014: 188). Örneğin çalışanlar hesaplı bir risk aldıklarında; işleri ile ilgili daha verimli veya daha rahat başarabilecekleri işleri yapmayı kendilerine uygun görmektedirler. Aslında bu durumlarda çalışanlar bilerek risk altına girebilmektedirler. Çünkü kendi kendine yönlendirilen davranışları riskli olandan güvenli olana doğru değiştirmek genellikle zordur. Bu tarz bir geçiş çalışanların kişisel motivasyonları ile ilgili bir değişiklik gerektirebilir (Geller, 2005: 552).

Çalışanların risk alma davranışlarına yönelik gerçekleştirilen çalışmalar incelendiğinde; MacCrimmon ve Wehrung (1990: 431-432) çalışmaları sonucunda başarı faktörünün kişilerin risk almaları ile ilişkili olduğunu ve bu faktörün daha fazla gelir ile kişisel risk alma üzerinde etkilerinin olabileceğini vurgulamışlardır. Ayrıca araştırmalarının sonucunda risk almanın başarı sağlayıp sağlamadığı veya başarının daha fazla risk alma düzeyini oluşturup oluşturmadığının açık bir soru olduğunu ifade etmişlerdir. Gomez, Mejia ve diğerleri (2000: 504) araştırmalarının sonucunda çalışanlara verilecek olan ödüllerin çalışanlar arasındaki risk dağılımlarında organizasyonlara bireysel ödül sistemleri altında verimlilik fırsatı oluşturabileceğini ifade etmişlerdir. Grinyer



ve Singleton (2000: 18) çalışanların risk alma davranışlarının takım çalışması uygulanması ile daha da kötüleşebileceğini ifade etmişlerdir. Takım çalışması ile yönetimin güçlendirilmesi amaçlanırken çalışanların çok az seçeneğe sahip olduklarını düşünerek işlerine katılım sağlamalarından vazgeçmelerine sebep olduğunu ortaya koymuşlardır. Rundmo (2001: 403) ise araştırması sonucunda çalışanların geçmiş davranışlarının, tutumlarının ve diğer yargılarının risk davranışları üzerinde etkili olabileceğini ifade etmiştir.

Çalışanların risk alma davranışları ile ilgili benzer çalışmalarda; Dewett (2006: 37) risk almaya istekli olan çalışanların yaratıcılıklarının bu durumdan pozitif ve anlamlı olarak etkilendiğini ortaya koymuştur. Chen ve Aryee (2007: 229) araştırmalarında organizasyon içerisinde çalışanlardan yetkin, yetenekli ve özgüveni yüksek olan bireylerin risk almaya daha istekli olacakları ve dolayısı ile daha yenilikçi davranışlarda bulunabileceklerini ifade etmişlerdir. Çalışmalarında bilişsel özelliği negatif olan çalışanların ise görev rollerini yerine getirmelerinde yeni yollar deneme riskini göz önüne alamayacaklarını belirtmişlerdir. Gong ve diğerleri (2012: 1627) ise çalışanların riskli yaratıcı çalışmalara katılması için kritik öneme sahip olan sosyal kaynaklarını (güven ilişkileri, vb. gibi) geliştirmelerinin bireysel yaratıcılıklarını daha etkili hale getirebilmelerine yardımcı olabileceğini ifade etmişlerdir.

## 2.2. Çalışan Performansı

Çalışanların performans değerlendirmelerinde çalışanın kariyer başarısı, benlik saygısı, ruh hali gibi karmaşık yapılar söz konusudur (Roberts, 2003: 95). Bu karmaşık yapıda çalışanların performansı, iyi bir yaşam sürme arzusu gibi değişkenler de yer almaktadır. Bu açıdan çalışanlarda mutluluk, çalışanın yaratıcı olmasını, mizah kullanmasını, daha iyimser olmasını ve daha az stresli olmasını sağlamaktadır. Bunların hepsi çalışanların yüksek performans göstermeleri ile ilişkili olan kavramlardır. Bu kavramlar genel olarak aileye, topluluklara ve topluma fayda sağlamaktadır (Ramlall, 2008: 1595).

Çalışanlar çalıştıkları kuruluşlarda belirli bir bedel karşılığında farklı rollerde çeşitli performanslar ortaya koymaktadırlar (Chen ve diğerleri, 2011: 9). Çalışanların performansı değerlendirildiğinde sosyal açıdan bir geribildirim biçimi (tanınmış eylem) içerirken, nesnel (niceliksel olan) açıdan içermez. Her iki durumda da çalışanlar işyerlerindeki bilgileri olumlu bir şekilde iletmelidirler. Dolayısı ile bu iki durumun çalışanların performansları üzerinde etkinlikleri söz konusu olabilmektedir (Stajkovic ve Luthns, 2001: 587).

Çalışanların çalıştıkları örgütlerin hedeflerinin kendi görev hedeflerine dönüştürülüp dönüştürülmediğine ve bu sürecin çalışanların performansını nasıl etkilediğine dair deneysel araştırmalara ihtiyaç duyulmaktadır (Steers ve Porter, 1974: 43). Bu açıdan daha evvel gerçekleştirilen çalışmalar dikkate alındığında üst seviyelerde yaratıcı performansa sahip olan bireyler, 'kendilerine güvenen ve geniş ilgi alanına' sahipken, düşük yaratıcı performansa sahip olan bireyler ise 'geleneksel ve ilgi alanı dar' olan bireyler olarak nitelendirilmektedir (Cummings ve Oldham, 1997: 26).

Değerlendirme, denetim, liderlik, stres ve teknoloji alanındaki araştırmacılar, performans izlemenin çalışanlar üzerindeki etkilerini araştırmışlardır (Stanton, 2000: 108). Nesnel araçlar ile ölçülebileceği ifade edilen performans yapıları, dar odaklanma eğilimi (performans ölçümünde sadece dar bir alana odaklanarak) göstermektedirler ve genel olarak düşük dereceli faktör yapılarını (sadece veriler üzerinden bir yapıyı incelemek) temsil ederler. Bu açıdan hem teorisyenler hem de uygulayıcılar, sözde üstün ölçüm özellikleri için sadece nesnel önlemler almaya güvenmemeleri gerekmektedir (Bommer ve diğerleri, 1995: 602). O halde araştırma verilerinde çalışanların performansları kendi öznel değerlendirmelerine (bakış açılarına) bırakılmıştır. Dolayısıyla burada çalışanların performanslarının kendi bakış açılarından nasıl şekillendiğinin ölçülmesi amaçlanmıştır. Elde edilen veriler yorumlanırken hem öznel hem de nesnel değerlendirmelerden faydalanılmıştır.

Çalışanların performanslarına ilişkin çalışmalar incelendiğinde; Campbell (1993-2005: 55) proaktif özelliğe sahip olan çalışanların organizasyon becerileri için etkin performans sergilediklerini, görev ve iş konusunda yetkin olduklarını, alanında uzmanlaşan, problem çözen bireyler olduklarını ifade etmiştir. Staw ve diğerleri (1994: 66) ise çalışanların tutumlarının kurumlarına fayda sağlayan performans yönleri üzerinde çok az etkisi olsa da, çalışanların işlerine ilişkin olumlu tutumlar sergilemelerinin kuruluşun çalışanlarının yararına olacak şekilde performans göstermesine yol açtığını ortaya koymuşlardır. Noe (1996: 132) çalışmasında çalışanların işe katılmalarını sağlayan farklı kariyer stratejilerinin çalışan performanslarını veya gelişimsel davranışlarını olumlu yönde etkileyebileceğini ifade etmiştir.



Çalışanların performansları ile ilgili diğer çalışmalarda; Griffin ve diğerleri (2007: 343) araştırmalarında organizasyonlarda performans yönetiminin, çalışanların davranışlarının değerlendirilmesinde ve çalışanlarının ödüllendirilmesinde önem kazanan başlıca değişkenlerden biri olduğunu vurgulamışlardır. Cho ve Johanson (2008: 320) araştırmaları sonucunda çalışanların işleri ile ilgili örgütsel bağlılıklarının ve örgütsel vatandaşlık davranışlarının performansları üzerinde etkili olduğunu ortaya koymuşlardır. Gruman ve Saks (2011: 133) çalışmaları sonucunda çalışanların iş yerlerindeki performansları ile çalışanların işlerine katılımlarının birlikte uygulanmasının organizasyonlar için daha başarılı sonuçlar verebileceğini ifade etmişlerdir. Johari ve diğerleri (2019: 112) ise performansa bağlı ödüller ile çalışanın performansında meydana gelecek olumlu iş tecrübesinin gelişmesine yol açabileceğini vurgulamışlardır.

### 2.3. Çalışanların Başarı Çabası

Günümüz çalışma ortamında kullanılan kaynakların türü, kalitesi veya miktarlarında meydana gelen değişiklikler, iş ortamı iyileştirme çalışmaları, temizlik, ekipman, ürün ve hizmetlerde gerçekleştirilen değişimler organizasyonlar için önemlidir. Buna rağmen bu değişkenlerin doğru bir üretim veya hizmet için tek başlarına yeterli olma olasılıklarını düşürmektedir. Bunun sebebi örgütsel değişimlerde insani boyutlardır (Stone, 2000: 353). Bu sebeple organizasyonlarda çalışanların iletişim kurma rollerinin yanında örgütsel değişime açık olmaları, çalışanların organizasyonel değişime başarılı bir şekilde uyum sağlamalarında kritik role sahiptir (Petrou, 2018: 1767). Bu durum organizasyonlarda yapılan çalışmalarda işlerin başarılı olmasının arkasında bizatihi çalışanların yer aldığını ortaya koymaktadır (Kaliannan ve Adjovu, 2015: 162).

Organizasyonlarda çalışanların rol tanımları, iç içe olan görevleri ile ilgili hedeflerine doğru ulaşmak istedikleri çabaları göstermektedir (Ariani, 2013: 51). Ekip temelli organizasyonlarda çalışanların işletmenin işleyişinden ve başarısından sorumlu olduklarını hissetmeleri, büyük bir ihtimalle organizasyonda başarılı olabileceklerini ortaya koymaktadır. Bu sorumluluk duygusu, çalışan herkes için daha fazla inisiyatif almayı ve daha fazla çaba sarf etmeyi teşvik edebilir (Pfeffer, 1998: 105). Bu açıdan başarı için çalışanların organizasyon araştırmalarına dâhil edilmesi uygulama tabanının genişletilmesine imkân sağlayabilir (Moroko ve Uncles, 2008: 173). Ayrıca çalışanların yanlış iş ya da meslek tercihleri başarısız olmalarına (çatışma, uyumsuzluk gibi) yol açabilmektedir (Lyons ve Bandura, 2019: 11).

Organizasyonlarda çalışanların başarı çabalarına yönelik yapılan araştırmalar incelendiğinde; Richmond ve Roach (1992: 104-105) iletişimdeki kişilik yapısı olgusunun, bireyin iletişim kurmaya istekli olması ve yaşamının her yönüne nüfuz eden, sosyal, eğitimsel ve örgütsel başarılarına önemli katkıları bulunan olgu olduğunu ifade etmektedirler. Ayrıca araştırmalarında örgütsel ortamda iletişim kurma istekliliğinin, sosyal ve eğitim alanlarındaki etkililiğinden daha az olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Baroudi ve Igbaria (1995: 183-198) araştırmalarında kadın ve erkek bireylerin kariyer başarıları üzerinde durmuşlardır. Araştırmalarında sosyolojik paradigmanın ve insan kaynakları paradigmasının önemine vurgu yapmışlardır. Sosyolojik paradigma, kadın ve erkekler arasındaki maaş farklılıklarının mesleki özelliklerinden kaynaklandığını iddia ederken, insan kaynakları paradigması erkekler arasında ve insan kaynakları değişkenleri (yaş, kıdem, eğitim) açısından kontrol edildiğinde, maaş farkının olmadığını ifade etmektedir. Ayrıca araştırmalarında çalışanların dış kariyer başarıları belirleyicilerinin (terfi, iş sorumluluğu değişimleri ve artan tazminatlar) yanı sıra bilgi sistemlerinde kadınlar ve erkekler için iç kariyer (bireyin kişisel başarıları, kariyer yönelimi ve tatmin edici işler) başarılarının da incelenmesi gerektiğini belirtmişlerdir. Seibert ve diğerleri (1999: 423) yaptıkları çalışma ile çalışanların hem kariyer başarılarının, hem de proaktif kişilik yapılarının anlaşılmasına katkıda bulunmuşlardır. Çalışanların objektif ve öznel kariyer başarısının proaktif kişilik ile ilişkili olduğu sonucunu elde etmişlerdir.

Çalışanların başarısına yönelik diğer çalışmalarda; Boehm ve Lyubomirsky (2008: 111) kesitsel çalışmaların fazla sayıda olmasının çalışanların mutlulukları ve iş yerlerinin başarısı arasındaki bağlantıyı desteklediği sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca araştırmalarında iş yerlerinin başarısından önce çalışanların mutluluğunun ve olumlu etkinin önemli olduğu sonucunu ortaya koymuşlardır. Urbach ve diğerleri (2010: 197) araştırmaları sonucunda çalışanlar arasında işbirliğinin desteklenmesinin çalışanların başarısında önemli bir etken olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Naseem ve diğerleri (2011: 46) örgütsel başarıya yol açan müşterilerin tatmin edilmesi ve çalışan memnuniyeti faktörlerini incelemişlerdir. Çalışanların memnuniyetinin organizasyon başarısı üzerinde önemli etkilerinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Dust ve diğerleri (2018: 570) ise çalışan başarısının sadece performansa bağlı olmadığını ifade etmişlerdir.



Sonuç olarak çalışanların başarılarının organizasyon içerisindeki başarı çabasını ve organizasyonun tamamının başarısını şekillendirebildiği, ayrıca çalışanların performanslarında bireysel olarak sarf ettikleri etkilerin de organizasyonun tamamını etkileyebileceği anlaşılmaktadır.

### 3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ VE BULGULAR

Günümüz çalışma ortamında çalışanların iş yerlerinde çeşitli riskler alabildiklerini ve çalışanların aldıkları bu risklerin hem başarı çabalarını hem de performanslarını etkileyebileceğini belirttik. Bu açıdan bu çalışmada çalışanların işlerine yönelik aldıkları veya almak zorunda kaldıkları risklerin performansları üzerindeki etkileri ölçülürken başarı çabalarının aracılık etkisinin olup olmadığının belirlenmesi amaçlanmıştır.

Araştırmada kullanılacak verilerin elde edilmesinde, 2019 yılı içerisinde Gümüşhane ve Bayburt illerinde kamu ve özel sektörde faaliyette bulunan akademisyen, firma çalışanı, memur, sağlık personeli, sözleşmeli personel, öğretmen ve diğer meslekler altında toplam 408 çalışana elektronik anket kullanılarak erişim sağlanmış ve geri dönüşüm alınmıştır. Araştırma verileri elde edilirken kolayda örnekleme tekniği tercih edilmiştir. Çalışanlar araştırma anketine gönüllülük esasına göre katılmışlardır. Araştırmada çalışanların iş yerlerindeki risk alma davranışları, başarı çabaları ve performansları arasındaki ilişkiler ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Gerçekleştirilen analizler sonucunda elde edilen sonuçlar literatür dikkate alınarak yorumlanmıştır.

#### 3.1. Araştırmanın Evreni

Araştırmada daha evvel gerçekleştirilen çalışmalar dikkate alınmış olup, ilgili literatürde farklı çalışmalar da incelenerek Tablo 1'de ifade edilen ölçeklerin kullanılması uygun görülmüştür. Uygulamada gerçekçi araştırma evreni olarak belirlenen 520 çalışan içerisinde 408 çalışana ulaşıp (% 78) geri bildirim alınmıştır. Bu örneklemin belirlenmesinde literatürde tavsiye edilen 30'dan fazla ve 500'den az olan örneklem büyüklüğünün birçok araştırma için yeterli olarak kabul edilmesi hususu da dikkate alınmıştır (Altunışık ve diğerleri, 2010: 135). Araştırma evrenini temsil edecek ana kütleyle ilişkin veriler,  $n = (Nt^2 pq) / (d^2 (N-1) + t^2 pq)$  formülü yardımı ile  $\alpha = 0,05$  önem seviyesinde uygulamanın kritik değeri 2.04 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuç çalışma örnekleminin evreni temsil edebilme gücüne sahip olabileceğini göstermesi açısından dikkate değerdir (Özdamar, 2003: 50-64).

Gerçekleştirilen araştırmanın anket formu iki kısım halinde uygulanmıştır. Birinci kısımda çalışanların cinsiyet, yaş, eğitim durumu, gelir, meslek ve çalıştıkları kurumu içeren değişkenlerin ölçülmesinde 6 adet soru yer almaktadır. Araştırmanın ikinci kısmında ise çalışanların risk alma davranışları değişkenini ölçen 4 soru, çalışanların performansını ölçen 4 soru ve çalışanların başarı çabasını ölçen 5 soru katılımcılara yöneltilmiştir. Ölçek sorularının yapılandırılmasında 5'li likert ölçeğinden faydalanılmıştır (1: Kesinlikle Katılmıyorum; 2: Katılmıyorum; 3: Kararsızım; 4: Katılıyorum ve 5: Kesinlikle Katılıyorum). Araştırmada her bir değişkene ilişkin doğrulayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiş ve ilgili sonuçlar yorumlanmıştır. Ayrıca araştırmanın uygulama ölçeğine ilişkin maddeleri eklenirken çalışanların kültürel değerleri dikkate alınarak ilgili maddeler Tablo 4'te verildiği gibi uyarlanmıştır.

**Tablo 1.** Araştırmanın Ölçekleri

Ölçek	Maddeler	Kaynak
Çalışanların Risk Alma Davranışları	4	Neves ve Eisenberger, 2014: 195
Çalışanların Performansları	4	Gong ve diğerleri, 2009: 769
Çalışanların Başarı Çabası	5	Barrick ve diğerleri, 2002: 9

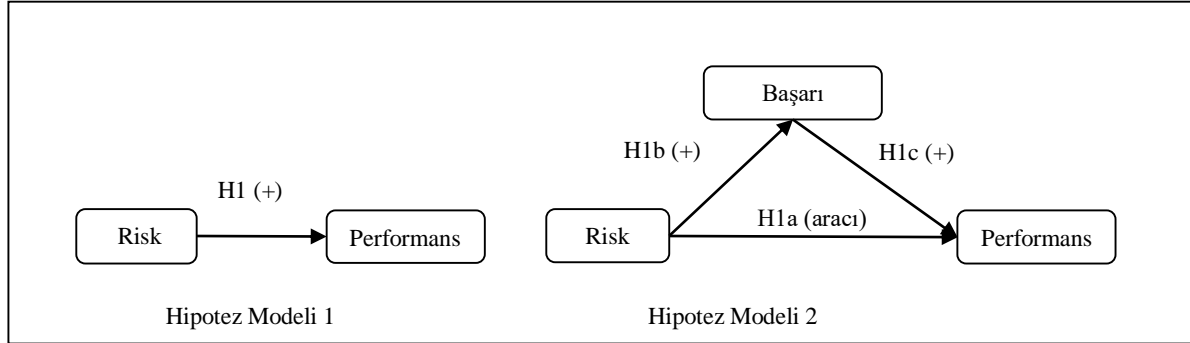
Araştırmanın ölçekleri oluşturulurken çalışanların risk alma davranışları ölçeği Neves ve Eisenberger (2014)'in araştırmalarından, çalışanların performansı ölçeği Gong ve diğerlerinin (2009) araştırmalarından ve çalışanların başarı çabası ölçeği ise Barrick ve diğerlerinin (2002) araştırmalarında kullandıkları ölçeklerinden uyarlanarak kullanılmıştır. Ölçeklerin uyarlanmış hali Tablo 4'te yer almaktadır.



### 3.2. Araştırma Modeli

Araştırmada literatürde mevcut çalışanların performanslarına etki edebilecek faktörler dikkate alınarak ve mevcut çalışmalardan farklı olarak çalışanların işlerine yönelik risk eğilimlerinin performansları üzerindeki etkilerinde başarı çabalarının aracı etkisi ölçülmeye çalışılmıştır. Bu açıdan Barrick ve diğerleri (2002), Gong ve diğerleri (2009) ve Neves ve Eisenberger (2014)'in daha evvel gerçekleştirdikleri araştırmalar temel alınmış olup, bu bağlamda geliştirilen uygulama modeli Şekil 1'de görülmektedir.

Şekil1. Araştırmanın Modeli



Araştırma ile oluşturulan hipotezler şu şekilde ifade edilmektedir:

- ✓ H<sub>1</sub>: Çalışanların işlerine yönelik risk alma davranışları onların performanslarını pozitif ve anlamlı olarak etkiler.
- ✓ H<sub>1a</sub>: Çalışanların işlerine yönelik risk alma davranışlarının performansları üzerindeki etkisinde başarı çabaları aracı rol üstlenmektedir.
- ✓ H<sub>1b</sub>: Çalışanların işlerine yönelik risk alma davranışları onların başarı çabalarını pozitif ve anlamlı olarak etkiler.
- ✓ H<sub>1c</sub>: Çalışanların başarı çabaları onların performanslarını pozitif ve anlamlı olarak etkiler.

### 3.3. Analiz ve Bulgular

Araştırmanın bu kısmında çalışma ile ilgili elde edilen bulgulara ve ilgili veri analizlerine yer verilmektedir. Aşağıda Tablo 2'de ilk olarak araştırmanın demografik verilerine ilişkin bilgilere yer verilmiştir. Sonrasında araştırmanın faktör ve güvenilirlik analizlerine yer verilmiştir. Daha sonra ise çalışma modeli 1 ve model 2'ye ilişkin yapısal eşitlik modeli (YEM) sonuçları sunulmaktadır. Araştırmanın analiz ve bulguları aşağıdaki başlıklar altında incelenmiş ve sonuçlar yorumlanmıştır.

#### 3.3.1. Demografik Veriler

Çalışma ile ilgili demografik veriler Tablo 2'de şu şekildedir:

Tablo 2. Araştırmada Elde Edilen Demografik Veriler

Cinsiyet	Frekans	Yüzde	Kurum	Frekans	Yüzde
Kadın	186	45,6	Kamu	288	70,6
Erkek	222	54,4	Özel Sektör	120	29,4
Toplam	408	100,0	Toplam	408	100,0

**Tablo 2.** Araştırmada Elde Edilen Demografik Veriler (Devamı)

<b>Çalışan Yaşı</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>		<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
25 veya altı	48	11,8	<b>Eğitim</b>		
26-30 yaş	114	27,9	Ortaokul veya Lise	12	2,9
31-35 yaş	108	26,5	Ön lisans	24	5,9
36-40 yaş	54	13,2	Lisans	174	42,6
41-45 yaş	48	11,8	Lisansüstü	198	48,5
46 ve üzeri	36	8,8	Toplam	408	100,0
Toplam	408	100,0			
<b>Çalışan Mesleği</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>	<b>Aylık Gelir</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Akademisyen	66	16,2	2000 TL ve aşağısı	33	8,1
Firma çalışanı (Mağaza)	24	5,9	2001- 3000 TL	45	11,0
Memur	102	25,0	3001 – 4000 TL	54	13,2
Sağlık personeli	36	8,8	4001 – 5000 TL	90	22,1
Sözleşmeli Personel	48	11,8	5001 – 6000 TL	90	22,1
Öğretmen	43	10,5	6001 – 7000 TL	39	9,6
Diğer	89	21,8	7001 TL ve yukarısı	57	14,0
Toplam	408	100,0	Toplam	408	100,0

Tablo 2’de ortaya koyulan sonuçlar incelendiğinde deneklerin çoğunluğunu erkek çalışanların (222 kişi - % 54,4) oluşturduğu anlaşılmaktadır. Araştırmaya kamu sektöründen 288 kişinin (% 70,6), özel sektörden ise 120 kişinin (% 29,4) katıldığı görülmektedir. Araştırmaya katılanların yaş ortalamaları değerlendirildiğinde, 26-30 yaş (114 kişi - % 27,9) ve 31-35 yaş (108 kişi - % 26,5) aralığındaki katılımcıların çoğunlukta olduğu görülmektedir. Katılımcıların aylık gelirleri incelendiğinde 4001-5000 TL (90 kişi - % 22,1) ve 5001-6000 TL (90 kişi - % 22,1) aylık gelire sahip olanların çoğunlukta olduğu görülmektedir. Eğitim durumlarına bakıldığında lisansüstü (198 kişi - %48,5) ve lisans (174 kişi - % 42,6) eğitimini tamamlayanların çoğunluğu oluşturdukları görülmektedir. Son olarak, çalışanlar mesleki açıdan incelendiğinde katılımcıların çoğunluğunun memurlardan (102 kişi - % 25) oluştuğu görülmektedir.

### 3.3.2. Faktör ve Güvenilirlik Analizleri

Araştırmada uygulanan güvenilirlik analizi ile çalışma ölçeğinin içsel tutarlılığının artırılması hedeflenmektedir. Bu içsel tutarlılık analizlerinden birini Cronbach Alpha yöntemi oluşturmaktadır (Akçay ve Akyüz, 2014: 169). Araştırma ölçeğinin içsel tutarlılığını ifade eden eşdeğerlik katsayıları dikkate alındığında kullanılan ölçeklerin tamamının güvenilirliğini ortaya koyan Cronbach Alpha = ,834 sonucuna ulaşılmıştır (Cronbach, 1951: 310-311). Araştırma ölçeklerinin tamamının Kaiser-Meyer-Olkin değeri KMO = ,826 olarak bulunmuştur. Çalışma ölçeklerinin toplam varyansa katkıları 58,033 olarak hesaplanmıştır. Elde edilen sonuçlar araştırmanın geçerli ve güvenilir sonuçlar oluşturduğunu ortaya koymaktadır (Wu, 2003: 6; Okan ve Akyüz, 2015: 164; Nasab ve Afshari, 2019: 552-553). Araştırmanın faktör ve güvenilirliğine ilişkin değerleri Tablo 3’te verilmektedir.

**Tablo 3.** Faktör ve Güvenilirlikler

<b>Faktörler</b>	<b>Madde</b>	<b>Cronbach’s Alpha</b>	<b>KMO</b>	<b>Toplam (%)</b>
Çalışanların Risk Alma Davranışları (CRD)	4	,706	,703	47,357
Çalışanların Performansı (CP)	4	,848	,806	69,044
Çalışanların Başarı Çabası (BC)	5	,753	,717	51,297

Tablo 3'te elde edilen sonuçlar incelendiğinde çalışanların işlerine yönelik risk alma davranışları, çalışanların performansı ve çalışanların başarı çabası ölçekleri geçerli ve güvenilir sonuçlar oluşturduğu gözlemlenmektedir (Yuan ve Lee, 2011: 126-131). Araştırma sonuçlarının toplam varyansa katkıları ayrı ayrı dikkate alındığında ise en fazla katkıyı CP ölçeği, daha sonra BC ölçeği ve son olarak CRD ölçeği sağlamaktadır. Araştırma faktörlerinin açıklanan varyansa toplam katkıları, faktör yükleri ve R<sup>2</sup>'ler ile ilgili ulaşılan sonuçlar aşağıda Tablo 4'te ifade edilmiştir.

**Tablo 4.** Araştırmanın Güvenilirliği ile Faktör Analizi Verileri

Araştırma Faktörleri		Özdeğer	Toplam Varyans (%)	Açıklanan Varyans (%)	Faktör Yüğü	R <sup>2</sup>
CRD1	İş yerimde problem oluşturma olasılığı yüksek olan işleri istekli olarak kabul ederim.	3,142	35,720	35,720	0.78	0.61
CRD2	İş yerime yardımcı olabileceğim durumlarda kendimi riskli konuma getiririm.				0.83	0.69
CRD3	İş yerimde kolaylıkla gizleyebileceğim hatalarımı gizlemeden söylerim.				0.61	0.37
CRD4	İş yerimde yapılacak yeniliklerde şansa değer veririm.				0.45	0.20
CP1	İş yerimde çalışma biriminin genel performansına önemli katkılarda bulunurum.	2,253	48,966	13,246	0.84	0.71
CP2	Çalışma biriminin en iyi çalışanlarından biriyim.				0.86	0.74
CP3	Her zaman işim ile ilgili yapmam gerekenleri zamanında tamamlarım.				0.87	0.76
CP4	İşim ile ilgili performansım üst yönetimin beklentilerini daima karşılar.				0.76	0.58
BC1	İş yerimde sürekli işimi bitirmeyi düşünürüm.	2,149	58,033	9,067	0.65	0.42
BC2	Dikkatimi işimi tamamlamaya odaklarım.				0.75	0.56
BC3	Birçok çalışmayı başarabilmem için kişisel hedefler belirlerim.				0.75	0.56
BC4	İşim ile ilgili faaliyetleri bitirmeyi düşünmeye çok zaman harcarım.				0.71	0.50
BC5	Daha fazla işi nasıl yapabileceğimi sık sık düşünürüm.				0.73	0.53
Kaiser Meyer Olkin = ,826 / Bartlett's Test = 1909-458 / Sig. = ,000 / Total Cumulative = 58,033 / Cronbach Alpha = ,834						

Tablo 4'te elde edilen sonuçlara göre ölçeklerin güvenilirlik katsayıları değerlendirildiğinde sırasıyla çalışanların performansı ölçeği (,848), çalışanların başarı çabası ölçeği (,753) ve çalışanların risk alma davranışları ölçeğinin (,703) yüksek güvenilirliğe sahip oldukları görülmektedir. Toplam varyansa katkıları açısından değerlendirildiğinde sırasıyla çalışanların risk davranışları ölçeği (35,720), çalışanların performansı ölçeği (13,246) ve çalışanların başarı çabası ölçeği (9,067) olarak toplamda 58,033'lük bir oranda temsil kabiliyetine sahip oldukları anlaşılmaktadır.



Uygulama sonuçları faktör yükleri açısından değerlendirildiğinde ise çalışanların risk alma davranışı ölçeğine en çok katkıyı CRD2 (0.83) ölçeği sağlamaktadır. Bu seçenek ile çalışanların iş yerlerine yardımcı olabilecekleri durumlarda kendilerini riskli konuma getirdiklerini ifade etmişlerdir. Çalışanların performanslarını ifade eden ölçekte en fazla katkı CP3 (0.87) seçeneği sağlamıştır. Bu seçenek araştırma modelinin en yüksek değerine sahip faktör yükünü oluşturmaktadır. Bu seçenek ile çalışanlar her zaman işleri ile ilgili yapmaları gerekenleri zamanında tamamladıklarını ifade etmişlerdir. Çalışanların başarı çabalarını ortaya koyan ölçekte ise araştırmaya en fazla katkıyı BC2 (0.75) ve BC3 (0.75) seçenekleri sağlamıştır. Bu seçeneklerde çalışanlar iş yerlerinde dikkatlerini işlerini tamamlamaya odakladıklarını ve iş yerlerinde birçok çalışmayı başarabilmeleri için kişisel hedefler belirlediklerini ifade etmişlerdir.

### 3.3.3. Yapısal Eşitlik Modeli Sonuçları (Araştırma Modeli- 1)

Paket program kullanılarak gerçekleştirilen analiz ile Araştırma Modeli-1'e ait sonuçlar aşağıda Tablo 5'te sunulmaktadır.

**Tablo 5.** Uygulamanın Literatür İndeksleri ve Model-1'in Araştırma Sonuçları

Literatür İndeksleri	Değer Aralıkları	Araştırma Modeli Sonucu
CMIN/DF	$0 < \chi^2/sd \leq 5$	4,848
RMSEA	$05 \leq RMSEA \leq 08$	,077
TLI	>,90	,897
IFI	>,90	,938
GFI	>,90	,954
CFI	>,90	,938
RMR	<,1	,090

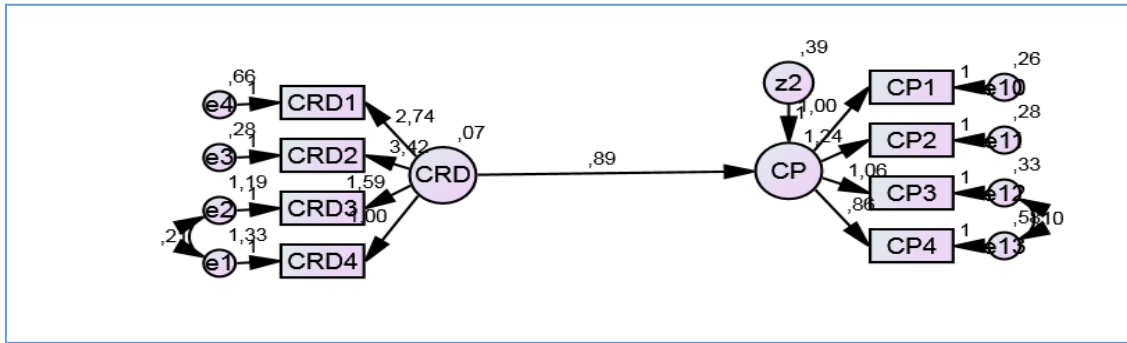
İlgili literatürde kabul gören değer aralıkları ve Tablo 5'te elde edilen Araştırma Modeli-1'in sonuçları dikkate alındığında araştırma uygulanabilir sonuçlar ortaya koymaktadır (Barrick ve diğerleri, 2002: 5; Yuan ve Lee, 2011: 132). Araştırma Modeli-1'e ilişkin regresyon analizinde erişilen sonuçlar ise Tablo 6'da gösterilmiştir.

**Tablo 6.** Araştırma Modeli-1'in Regresyon Ölçüm Modelinde Elde Edilen Sonuçlar

Modeldeki İlişkilendirmeler	Standardize $\beta$	S.E.	P	Hipotez	Açıklama
CRD → CP	,890	,252	***	H1	Kabul

Tablo 6'da elde edilen regresyon ölçüm modeli sonuçlarına göre çalışanların iş yerlerinde işlerine yönelik risk alma davranışları performanslarını pozitif (0,890) ve anlamlı ( $p < 0,05$  yani  $p = .000$ ) yönde etkilemektedir. Elde edilen bu sonuç oluşturulan H<sub>1</sub> hipotezinin kabul edildiğini ortaya koymaktadır. Çalışmada elde edilen analiz sonucu aşağıda Şekil 2'de ayrıca sunulmaktadır.

Şekil 2. Araştırma Modeli-1'e ait Yapısal Eşitlik Modeli Sonucu



Şekil 2'de erişilen sonuçlar incelendiğinde çalışanların risk alma davranışlarının performanslarını pozitif ve anlamlı olarak etkilediği gözlemlenmektedir. Araştırma sonucunda çalışanların risk eğilimlerinin performanslarını güçlü (,89) bir şekilde etkilediği anlaşılmaktadır. Araştırmada değişiklik endeksleri ve teorik düşünceler temelinde revizyonlar (modifikasyon) gerçekleştirilmiştir (Fogarty ve Shaw, 2010: 1458). Yani Araştırma Modeli-1'de daha güvenilir sonuçlar ortaya koyabilmesi için ilgili analizlerde modifikasyon gerçekleştirilmiş ve elde edilen sonuçlar ayrıca Tablo 5'te gösterilmiştir.

### 3.3.4. Yapısal Eşitlik Modeli Sonuçları (Araştırma Modeli- 2)

Araştırma Modeli-2'ye ait analiz ve uygulama sonuçları aşağıda yer alan Tablo 7'de ortaya koyulmuş ve yorumlanmıştır.

Tablo 7. Uygulamanın Literatür İndeksleri ve Araştırma Modeli-2'nin Sonuçları

Literatür İndeksleri	Değer Aralıkları	Araştırma Modeli Sonucu
CMIN/DF	$0 < \chi^2/sd \leq 5$	3,608
RMSEA	$05 \leq RMSEA \leq 08$	,070
TLI	>,90	,890
IFI	>,90	,918
GFI	>,90	,926
CFI	>,90	,917
RMR	<,1	,068

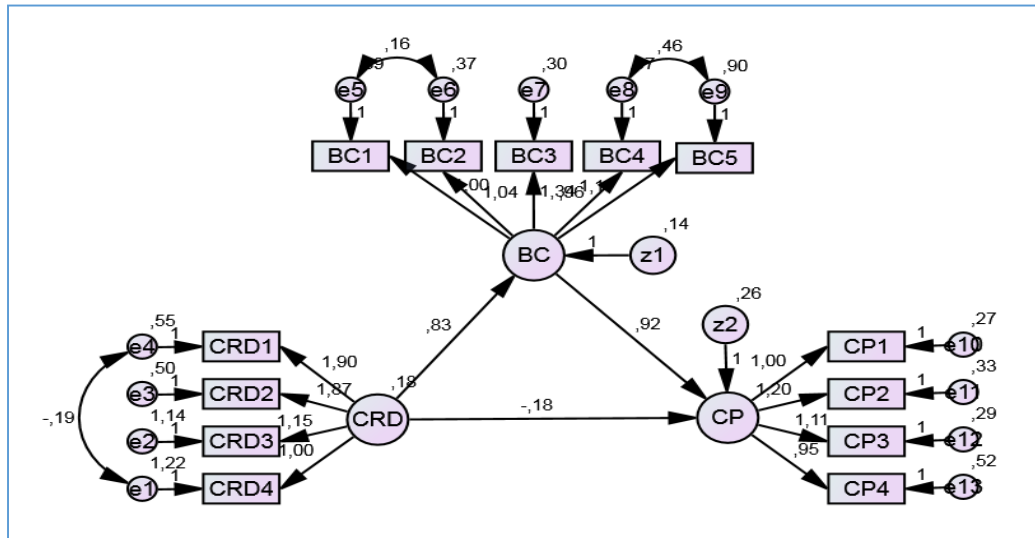
Sonuçlar incelendiğinde uygulama sonuçlarının kabul edilebilir ve uygulanabilir değerler aralığında olduğu gözlemlenmektedir (Fogarty ve Shaw, 2010: 1458). Gerçekleştirilen çalışmada dolaylı etkinin hangi düzeyde etkili olduğunu belirleyebilmek için aracı etkili model değerlendirmeye alınmıştır. Araştırmada çalışanların riskli davranışlarının performansları üzerindeki etkisinde çalışan başarı çabasının aracı etkisi daha evvel gerçekleştirilen çalışmalarla incelenerek yorumlanmaya çalışılmıştır. Daha evvel ortaya koyulan çalışmalarda tam aracılık etkisi birinci modelde ortaya koyulan değişkenlerin (çalışanların risk alma davranışlarının performansları üzerindeki etkisinde standardize  $\beta$  değerleri incelenerek), başka bir açıdan bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi ölçülerek uygulama gerçekleştirilmektedir (Barrick ve diğerleri 2002: 5). Araştırmanın aracı etkili modelinde (Araştırma Modeli-2) ise bağımsız değişkeninin (çalışanların risk alma davranışları) bağımlı değişken (çalışanların performansı) üzerindeki etkisinde üçüncü ölçeğin (çalışanların başarı çabası) ne derece bir etkisinin olduğu belirlenmeye çalışılmaktadır. Yani aracı etkili modelde bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi azalıyor ve p (istatistiksel önem) değeri istatistiksel olarak anlamsızlaşıyor ( $p > 0,05$ ) ise üçüncü ölçekte tam aracılık etkisi olduğu sonucuna ulaşılabilmektedir (Zhang ve Bartol, 2010: 117; Özbek, 2011: 240; Ma ve diğerleri, 2013: 1416; Shin, 2013: 60). Araştırmanın aracı etkili modeli sonuçları ise aşağıda Tablo 8'de ifade edilmiştir.

**Tablo 8.** Araştırma Modeli-2'nin Aracı Etkili Regresyon Ölçüm Modeli Sonuçları

Modeldeki İlişkilendirmeler	Standardize $\beta$	S.E.	P	Hipotez	Açıklama
CRD $\rightarrow$ BC	,827	,169	***	H <sub>1b</sub>	Kabul
BC $\rightarrow$ CP	,924	,160	***	H <sub>1c</sub>	Kabul
CRD $\rightarrow$ CP (Aracı Etki)	-,184	,151	,222	H <sub>1a</sub>	Kabul

Tablo 8’de elde edilen sonuçlar incelendiğinde çalışanların risk alma davranışları ile çalışanların başarı çabaları arasında anlamlı ( $p < 0,05$  yani  $p = .000$ ) ve pozitif (0,827) etkisinin olduğu gözlemlenmiştir (H<sub>1b</sub> hipotezi kabul edildi). Çalışanların başarı çabaları ise performanslarını pozitif (0,924) ve anlamlı ( $p < 0,05$  yani  $p = .000$ ) olarak etkilediği sonucuna ulaşılmıştır (H<sub>1c</sub> hipotezi kabul edildi). Uygulamada çalışanların risk alma davranışlarının performansları üzerindeki etkisinde çalışanların başarı çabalarının tam aracı etkiye sahip olduğu ( $p > 0,05$  yani  $p = ,222$ ) araştırma sonuçları ile ortaya koyulmuştur (H<sub>1a</sub> hipotezi kabul edildi). Bu durum bağımsız değişkenin (CRD) bağımlı değişken üzerindeki etkisinde (CP) aracı değişkenin (BC) katkısını ortaya koymaktadır. Elde edilen sonuçlar H<sub>1b</sub>, H<sub>1c</sub> ve H<sub>1a</sub> hipotezlerinin tamamının kabul edildiğini ortaya koymaktadır. Araştırma Modeli-2’ye ilişkin Yapısal Eşitlik Modeli sonuçları Şekil 3’te ifade edilmiş ve elde edilen sonuçlar yorumlanmıştır.

**Şekil 3.** Araştırma Modeli-2 Yapısal Eşitlik Modeli Sonucu



Uygulama sonuçlarında gerek Tablo 8’de gerekse Şekil 3’te elde edilen sonuçlar dikkate alındığında oluşturulan bütün hipotezlerin kabul edildiği görülmektedir. Yani çalışanların risk alma davranışları başarı çabalarını pozitif ve anlamlı olarak etkilemiştir. Çalışanların başarı çabaları ise yine çalışanların performansları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etki oluşturmuştur. Ayrıca çalışanların risk alma davranışlarının çalışanların performansları üzerindeki etkisinde çalışanların başarı çabalarının tam aracı etkiye sahip olduğu sonucunda elde edilmiştir. Bu sonuç iş yerinde çalışan bireylerin risk eğilimlerinin performansları üzerindeki etkisinde başarı çabalarının güçlü bir aracı etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Ek olarak çalışanların iş yerindeki işleri ile ilgili riskli davranışlar sergilemelerinin performansları üzerinde doğrudan (Araştırma Modeli-1) ve dolaylı (Araştırma Modeli-2) etkilerinin olduğunu ortaya koymaktadır.

**4. SONUÇ ve TARTIŞMA**

Günümüzde farklı sektörlerde faaliyette bulunan çalışanların işlerine yönelik riskli davranış sergilemeleri, performansları ve başarı çabaları, organizasyonların geleceği için oldukça önemlidir. Yapılan bu çalışma 2019 yılı içerisinde özel sektörde (120 kişi) ve kamuda (288 kişi) faaliyette bulunan toplam 408 çalışan üzerinde gerçekleştirilmiştir. Uygulama sonuçları genel olarak incelendiğinde oluşturulan hipotezlerin tamamı kabul edilmiş olup, çalışanların risk alma davranışları performanslarını pozitif ve anlamlı olarak etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Araştırmada çalışanların risk alma davranışlarının çalışanların başarı çabasını pozitif ve anlamlı olarak etkilediği ortaya konmuştur. Öte yandan çalışanların başarı çabasının çalışanların performansını pozitif ve anlamlı olarak etkilediği görülmüştür. Son olarak çalışanların risk alma davranışlarının performansları üzerindeki etkisinde çalışanların başarı çabalarının tam aracı etkiye sahip olduğu bulunmuştur.

Araştırma ile ilgili literatürde daha evvel gerçekleştirilen çalışmalar dikkate alındığında; MacCrimmon ve Wehrung (1990) başarı faktörünün kişilerin risk almaları ile ilişkili olduğunu ve bu faktörün daha fazla gelir ile kişisel risk alma üzerinde etkilerinin olabileceğini ifade etmişlerdir. Uygulama sonucunda çalışanların risk alma davranışlarının başarı çabaları üzerinde pozitif ve anlamlı etkilerinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Rundmo (2001) çalışması sonucunda çalışanların geçmiş davranışlarının, tutumlarının ve diğer yargılarının risk davranışları üzerinde etkili olabileceğini belirtmişlerdir. Araştırmada çalışanların risk alma davranışının hem başarı çabaları hem de performansları üzerinde önemli etkilerinin olduğunu dolayısı ile bu durumda çalışanların geçmişteki davranışları, değer yargıları ve tutumlarının etkili olabileceği anlaşılmaktadır. Chen ve Aryee (2007) çalışmalarında yetkin, yetenekli ve özgüveni yüksek olan çalışanların risk almaya daha istekli olabileceklerini ifade etmişlerdir. Çalışanların risk alma davranışları ile başarı çabaları ve performansları arasında yüksek ilişkilerin olması çalışanların yetkin, yetenekli ve yüksek özgüvenli olabileceklerini ortaya koymaktadır. Gruman ve Saks (2011) çalışanların iş yerlerindeki performansları ile çalışanların katılımının birlikte hareket etmesinin organizasyonlar için daha başarılı sonuçlar oluşturabileceğini vurgulamışlardır. Çalışanların başarı çabası performansları olumlu yönde etkilemiştir. Bu durum her ne kadar bireysel (çalışan) olsa da çalışanların iş yerinin başarısı için katılım gerçekleştirebilme ihtimallerinin de olası olduğunu ortaya koymaktadır. Richmond ve Roach (1992) ise araştırmaları sonucunda bireyin iletişim kurmaya istekli olmasının yaşamının her yönüne nüfuz eden, sosyal, eğitimsel ve örgütsel başarılarına önemli katkılar sağlayabileceğini ifade etmişlerdir. Çalışanların risk alma davranışlarının başarı çabalarını olumlu yönde etkilemesi, çalışanların bu davranışlarının yanında iletişim kurmaya istekli olabileceklerini de göstermektedir.

Nihai olarak risk alma davranışı çalışanların hem başarı çabalarını hem de performanslarını olumlu yönde etkilediği için organizasyon elemanlarının işlerine yönelik riskli davranışlar sergilemeleri iş yeri yönetimi açısından olumlu karşılanabilmelidir. Çünkü bu durumun uzun vadede organizasyonlara kaybettiklerinden daha fazla getiri sağlama ihtimali söz konusu bir gerçektir. Ayrıca çalışanların işlerine yönelik kendi başarılarına risk alma davranışı sergilemeleri onların ortaya çıkabilecek sonuçları göz önüne alabilme cesaretine sahip olduklarını ortaya koymaktadır. Bu durumdan ötürü çalışanların risk alma davranışları hem başarı çabalarını hem de performanslarını olumlu bir şekilde etkilemiş olabilir. Sonuç olarak çalışanların risk alma davranışlarının performanslarını etkilemesinde başarı çabalarının tam aracı etkiye sahip olması, organizasyonlarda çalışanların işlerine yönelik başarıma içgüdülerinin sürekli aktif olabileceğini ve ayrıca bu durumun hem çalışanların hem de organizasyonun performansını önemli ölçüde şekillendirebileceğini ortaya koymaktadır.

Bu araştırma ile risk almaya istekli olan çalışanların yaratıcılıklarının bu durumdan olumlu bir şekilde etkilendiğini göstermiştir. Çalışanların başarıları ile risk alma davranışları arasında anlamlı ilişkiler söz konusudur. Çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumları performanslarını da olumlu yönde etkiler. Çalışanların işe katılım stratejileri performanslarını olumlu yönde etkiler. Çalışanlar arasında işbirliğinin desteklenmesi çalışan başarısı için önemlidir, denebilir.

Bu çalışma ile elde edilen pratik katkılara değinecek olursak, çalışanların iş yerlerinde işlerine yönelik risk alma davranışları performanslarını önemli ve olumlu bir şekilde etkileyecektir. Ayrıca çalışanların iş yerlerinde işlerine yönelik risk alma davranışları başarı çabalarına önemli ve olumlu katkı sağlayacaktır. Çalışanların iş yerlerindeki başarı çabalarının performanslarını da önemli ölçüde etkileyeceği anlaşılmıştır. Çalışanların iş yerlerinde işlerine yönelik risk alma davranışlarının, performansları üzerindeki etkisinde çalışanların başarı çabalarının tam aracı etkisi olduğu anlaşılmıştır.



Sonuç olarak çalışanların riskli davranış sergilemelerine izin verilmeyen organizasyonlarda çalışanların birçoğu iş kaygısı gibi sebeplerden ötürü risk alma davranışı sergileyebilirler. Ayrıca çalışanların işlerine yönelik başarı çabaları ve performansları da iş yeri ortamı (yöneticiler ve diğer çalışanlar gibi) ile ilgili durumları da ilgilendirebilir. Genel olarak değerlendirildiğinde çalışanların riskli davranışlar sergileyebildikleri ve bu davranışlarının başarı çabaları ve performansları üzerinde olumlu etkilerinin olduğu anlaşılmaktadır.

Gelecek araştırmalarda çalışanların riskli davranışları, başarı çabaları ve performansları değerlendirilirken organizasyon yapılarının çalışanlara ne gibi etkilerinin olduğu araştırılmalıdır. Çalışanların işlerine yönelik riskli davranışlarının onların motivasyonları ile yaratıcılıkları üzerinde ne gibi etkilerinin olabileceği de gelecek çalışmalar içerisinde yer alabilir. Ayrıca gelecek araştırmalarda çalışanların başarı çabalarına etki edebilecek yaşam tarzı değişkenleri ve kişilik özellikleri gibi etmenlerin de çalışan performansı veya motivasyonu üzerinde etkili olabileceği araştırılabilir.

### **KAYNAKÇA**

AKÇAY, Yeliz & Ahmet Mutlu AKYUZ (2014). “Çalışanların Dönüşümcü Lidere Yönelik Sadakatleri ile Çalışanlardaki Empati Davranışının Bu Sadakat Üzerindeki Olası Etkilerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma”, **Turkish Studies**, 9 (5), 157-184.

ALTUNIŞIK, Remzi, Recai COŞKUN, Serkan BAYRAKTAROĞLU & Engin YILDIRIM (2010). **Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamaları**, 6. Baskı, Sakarya Üniversitesi İİBF: Sakarya.

ARIANI, Dorothea Wahyu (2013). “The Relationship between Employee Engagement, Organizational Citizenship Behavior, and Counterproductive Work Behavior”, **International Journal of Business Administration**, 4 (2), 46-56.

AVEY, James, Tara S. WERNING & Fred LUTHANS (2008). “Can Positive Employees Help Positive Organizational Change? Impact of Psychological Capital and Emotions on Relevant Attitudes and Behaviors”, **Published in The Journal of Applied Behavioral Science**, 44 (1), 48-70.

BARRICK, Murray R., Greg L. STEWART & Mike PIOTROESKI (2002). “Personality and Job Performance: Test of the Mediating Effects of Motivation Among Sales Representatives”, **Journal of Applied Psychology**, 87 (1), 1-9.

BAROUDI, Jack J. & Magid IGBARIA (1995). “An Examination of Gender Effects on Career Success of Information Systems Employees”, **Journal of Management Information Systems**, 11 (3), 181-201.

BOEHM, Julia K. & Sonja LYUBOMIRSKY (2008). “Does Happiness Promote Career Success?”, **Journal of Career Assessment**, 16 (1), 101-116.

BOMMER, William H., Jonathan L. JOHNSON, Gregory A. RICH, Philip M. PODSAKOFF & Scott B. MACKENZIE (1995). “On the Interchangeability of Objective and Subjective Measures of Employee Performance: A Meta-Analysis”, **Personnel Psychology**, 48, 587-605.

BONIFIELD, Carolyn & Catherine A. COLE (2008). “Better him Than Me: Social Comparison Theory and Service Recovery”, **Academy of Marketing Science**, 36, 565-577.

CADSBY, C. BRAM, Fei SONG, Jim ENGLE-WARNICK & Tony FANG (2019). “Invoking Social Comparison to Improve Performance by Ranking Employees: The Moderating Effects of Public Ranking, Rank Pay, and Individual Risk Attitude”, **Journal of Economic Psychology**, 72, 64-79.

CAMPBELL, Donald J. (1993-2005). “The Proactive Employee: Managing Workplace Initiative”, **The Academy of Management Executive**, 14 (3), 52-66.

CHEN, Xiao-Ping, Marion B. EBERLY, Ting-Ju CHIANG, Jiing-Lih FARH & Bor-Shiuan CHENG (2011). “Affective Trust in Chinese Leaders: Linking Paternalistic Leadership to Employee Performance”, **Journal of Management**, 20 (10), 1-23.





CHEN, Zhen Xiong & Samuel ARYEE (2007). "Delegation and Employee Work Outcomes: An Examination of the Cultural Context of Mediating Processes in China", **The Academy of Management Journal**, 50 (1), 226-238.

CHO, Seonghee & Misty M. JOHANSON (2008). "Organizational Citizenship Behavior and Employee Performance: A Moderating Effect of Work Status in Restaurant Employees", **Journal of Hospitality & Tourism Research**, 32 (3), 307-326.

CRONBACH, Lee J. (1951). "Coefficient Alpha and the Internal Structure of Tests", **Psychometrika**, 16 (3), 297-334.

CUMMINGS, Anne & Greg R. OLDHAM (1997). "Enhancing Creativity: Managing Work Contexts for the High Potential Employee", **California Management Review**, 40 (1), 22-38.

DEWETT, Todd (2006). "Exploring the Role of Risk in Employee Creativity", **Journal of Creative Behavior**, 40 (1), 27-45.

DUST, Scott B., Christian J. RESICK, Jaclyn A. MARGOLIS, Mary B. MAWRITZ & Rebecca L. GREENBAUM (2018). "Ethical Leadership and Employee Success: Examining the Roles of Psychological Empowerment and Emotional Exhaustion", **The Leadership Quarterly**, 29, 570-583.

FOGARTY, Gerard J. & Andrew SHAW (2010). "Safety Climate and the Theory of Planned Behavior: Towards the Prediction of Unsafe Behavior", **Accident Analysis and Prevention**, 42, 1455-1459.

GANESAN, R. & Pathak GAURI (2012). "G-Square: Development of an Empirical Model to Map Motivators to Deeply Embedded Life Interests as a Strategy for Improving Employee Performance Through Job Sculpting", **Procedia-Social and Behavioral Sciences**, 58, 331-339.

GELLER, E. Scott (2005). "Behavior-Based Safety and Occupational Risk Management", **Behavior Modification**, 29 (3), 539-561.

GOMEZ-MEJIA, Luis, Theresa M. WELBOURNE & Robert M. WISEMAN (2000). "The Role of Risk Sharing and Risk Taking Under Gainsharing", **The Academy of Management Review**, 25 (3), 492-507.

GONG, Yaping, Jia-Chi HUANG & Jiing-Lih FARH (2009). "Employee Learning Orientation, Transformational Leadership, and Employee Creativity: The Mediating Role of Employee Creative Self-Efficacy", **The Academy of Management Journal**, 52 (4), 765-778.

GONG, Yaping, Siu-Yin CHEUNG, Mo WANG & Jia-Chi HUANG (2012). "Unfolding the Proactive Process for Creativity: Integration of the Employee Proactivity, Information Exchange, and Psychological Safety Perspectives", **Journal of Management**, 38 (5), 1611-1633.

GRIFFIN, Mark A., Andrew NEAL & Sharon K. PARKER (2007). "A New Model of Work Role Performance: Positive Behavior in Uncertain and Interdependent Contexts", **The Academy of Management Journal**, 50 (2), 327-347.

GRINYER, Anne & Vicky SINGLETON (2000). "Sickness Absence as Risk-Taking Behavior: A Study of Organizational and Cultural Factors in the Public Sector", **Health, Risk & Society**, 2 (1), 7-21.

GRUMAN, Jamie A. & Alan M. SAKS (2011). "Performance Management and Employee Engagement", **Human Resource Management Review**, 21, 123-136.

JOHARI, Johanim, F. Mohd SHAMSUDIN, T. Fee YEAN, K. Kirana YAHYA & Zurina ADNAN (2019). "Job Characteristics, Employee Well-Being, and Job Performance of Public Sector Employees in Malaysia", **International Journal of Public Sector Management**, 32 (1), 102-119.

KALIANNAN, Maniam & Samuel Narh ADJOVU (2015). "Effective Employee Engagement and Organizational Success: A Case Study", **Procedia-Social and Behavioral Sciences**, 172, 161-168.

KAMES, Roger Eugene (2009). "A Change in Business Ethics: The Impact on Employer-Employee Relations", **Journal of Business Ethics**, 87, 189-197.

LYONS, Paul & Randall BANDURA (2019). "Self-Efficacy: Core of Employee Success", **Development and Learning in Organizations**, 33 (3), 9-12.



MA, Yueru, Weibo CHENG, Barbara A. RIBBENS & Juanmei ZHOU (2013). "Linking Ethical Leadership to Employee Creativity: Knowledge Sharing and Self-Efficacy as Mediators", **Social Behavior and Personality**, 41 (9), 1409-1420.

MACCRIMMON, Kenneth R. & Donald A. WEHRUNG (1990). "Characteristics of Risk Taking Executives", **Management Science**, 36 (4), 422-435.

MOROKO, Lara & Mark D. UNCLES (2008). "Characteristics of Successful Employer Brands", **Brand Management**, 16 (3), 160-175.

NASAB, Hadian & Leila AFSHARI (2019). "Authentic Leadership and Employee Performance: Mediating Role of Organizational Commitment", **Leadership & Organization Development Journal**, 40 (5), 548-560.

NASEEM, Afshan, Sadia Ejaz SHEIKH & Khusro P. MALIK (2011). "Impact of Employee Satisfaction on Success of Organization: Relation Between Customer Experience and Employee Satisfaction", **International Journal of Multidisciplinary Sciences and Engineering**, 2 (5), 41-46.

NEVES, Pedro & Robert Eisenberger (2014). "Perceived Organizational Support and Risk Taking", *Journal of Managerial Psychology*, 29 (2), 187-205.

NOE, Raymond A. (1996). "Is Career Management Related to Employee Development and Performance?", **Journal of Organizational Behavior**, 17, 119-133.

OKAN, Tarhan & Ahmet Mutlu AKYUZ (2015). "Exploring the Relationship between Ethical Leadership and Job Satisfaction with the Mediating Role of the Level of Loyalty to Supervisor", **Business and Economics Research Journal**, 6 (4), 155-177.

OZBEK, Mehmet Ferhat (2011). "Örgüt İçerisindeki Güven ve İşe Yabancılaşma İlişkisinde Örgüte Uyum Sağlamanın Aracı Rolü", **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 16 (1), 231-248.

OZDAMAR, Kazım (2003). **Modern Bilimsel Araştırma Yöntemleri**. Kaan Kitabevi: Eskişehir (1-270).

PETROU, Paraskevas, Evangelia DEMEROUTI & Wilmar B. SCHAUFELI (2018). "Crafting the Change: The Role of Employee Job Crafting Behaviors for Successful Organizational Change", **Journal of Management**, 44 (5), 1766-1792.

PFEFFER, Jeffrey (1998). "Seven Practices of Successful Organizations", **California Management Review**, 40 (2), 96-124.

RAMLALL, Sunil J. (2008). "Enhancing Employee Performance Through Positive Organizational Behavior", **Journal of Applied Social Psychology**, 38 (6), 1580-1600.

RICHMOND, Virginia P. & K. David ROACH (1992). "Willingness to Communicate and Employee Success in U.S. Organizations", **Journal of Applied Communication**, 95-115.

ROBERTS, Gary E. (2003). "Employee Performance Appraisal System Participation: A Technique that Works", **Public Personnel Management**, 32 (1), 89-98.

RUNDMO, Torbjorn (2001). "Employee Images of Risk", **Journal of Risk Research**, 4 (4), 393-404.

SAINI, Amit & Kelly D. MARTIN (2009). "Strategic Risk-Taking Propensity: The Role of Ethical Climate and Marketing Output Control", **Journal of Business Ethics**, 90, 593-606.

SCHEYTT, Tobias, Kim SOIN, Kerstin SAHLIN-ANDERSSON & Michael POWER (2006). "Special Research Symposium: Organizations and the Management of Risk", **Journal of Management Studies**, 43 (6), 1331-1337.

SEIBERT, Scott E., J. Michael CRANT & Maria L. KRAIMER (1999). "Proactive Personality and Career Success", **Journal of Applied Psychology**, 84 (3), 416-427.

SHIN, Dong-Hee (2013). "User Experience in Social Commerce: in Friends We Trust", **Behaviour & Information Technology**, 32 (1), 52-67.



STAJKOVIC, Alexander D. & Fred LUTHANS (2001). "Differential Effects of Incentive Motivators on Work Performance", **Academy of Management Journal**, 4 (3), 580-590.

STANTON, Jeffrey M. (2000). "Reactions to Employee Performance Monitoring: Framework, Review, and Research Directions", **Human Performance**, 13 (1), 85-113.

STAW, Barry M., Robert I. SUTTON & Lisa H. PELLED (1994). "Employee Positive Emotion and Favorable Outcomes at the Workplace", **Organization Science**, 5 (1), 51-71.

STEERS, Richard M. & Lyman W. PORTER (1974). "The Role of Task Goal Attributes in Employee Performance", **Technical Report**, (24), 1-57.

STONE, Lesley (2000). "When Case Studies are not Enough: The Influence of Corporate Culture and Employee Attitudes on the Success of Cleaner Production Initiatives", **Journal of Cleaner Production**, 8, 353-359.

URBACH, Nils, Stefan SMOLNIK & Gerold RIEMPP (2010). "An Empirical Investigation of Employee Portal Success", **Journal of Strategic Information Systems**, 19, 184-206.

WEST, Douglas & John FORD (2001). "Advertising Agency Philosophies and Employee Risk Taking", **Journal of Advertising**, 30 (1), 77-91.

WISEMAN, Robert M. & Luis R. GOMEZ-MEJIA (1998). "A Behavioral Agency Model of Managerial Risk Taking", **The Academy of Management Review**, 23 (1), 133-153.

WU, Ing-Long (2003). "Understanding Senior Management's Behavior in Promoting the Strategic Role IT in Process Reengineering: use of the Theory of Reasoned Action", **Information & Management**, 41, 1-11.

YUAN, Cheng-Kang & Chuan-Yin LEE (2011). "Exploration of a Construct Model Linking Leadership Types, Organization Culture, Employee Performance and Leadership Performance", **Procedia-Social and Behavioral Sciences**, 25, 123-136.

ZHANG, Xiaomeng & Kathryn M. BARTOL (2010). "Linking Empowering Leadership and Employee Creativity: The Influence of Psychological Empowerment, Intrinsic Motivation and Creative Process Engagement", **The Academy of Management Journal**, 53 (1), 107-128.



## GÜVENİLİR VE GÜVENİLMEZ İNSAN ÖZELLİKLERİ KARŞILAŞTIRMASI

Deniz ELBER BÖRÜ<sup>1</sup>

Güler İSLAMOĞLU<sup>2</sup>

Melek BİRSEL<sup>3</sup>

### ÖZET

Bu araştırmada güvenilir insanda aranılan özellikler ile güvenilir ve güvenilir insan özelliklerinin birbirinin zıttı olup olmadığı ortaya çıkarılmak istenmektedir. Çalışmanın devam eden sürecinde “güvenilir insan” ölçeği geliştirilmesi hedeflenmektedir. Çalışmada anket metodu kullanılmış ve 2 ayrı anket formu hazırlanmıştır. Birinci grup katılımcılardan güvendikleri bir kişide aradıkları özellikleri, ikinci grup katılımcılardan da güvenmedikleri bir kişide bulunması gereken özellikleri sıralamaları istenmiştir. Çalışmaya toplam 596 kişi katılmıştır. Güvenilir insanı tanımlayan 304 kişiden 1540 ifade ve güvenilir insanı tanımlayan 292 kişiden 1489 ifade toplanmıştır. Aynı, benzer ve tekrar eden ifadeler değerlendirildikten sonra “güvenilir insanı” tanımlamak için toplam 390, “güvenilmez insanı” tanımlamak için 431 ifadeye ulaşılmıştır. Sonuç olarak, güvenilir insanı tanımlamak için “dürüstlük”, “yalan söylememek”, “sadakat”, “samimiyet”, “saygılı olmak”, “sır tutmak”, “güvenilir olmak”, “yardım severlik”, “açık sözlülük”, “sözünü tutmak” ifadeleri ilk 10 sırada yer almıştır. Güvenilmez insanı tanımlamak için ise “yalan söylemek”, “ikiyüzlülük”, “dedikodu yapmak”, “bencillik”, “tutarsızlık”, “söz tutmamak”, “samimiyetsizlik”, “dürüst olmamak”, “aşırı çıkarıcılık”, “ağız gevşekliği” ifadeleri ilk 10 sırada ortaya çıkmıştır. Çalışmada 13 ifadenin birbirinin zıttı olarak ortaya çıktığı görülmüştür. Bu araştırma göstermiştir ki, güvenilir insan konusunda farklı kültür ve farklı zaman diliminde yapılmış çalışmalar karşılaştırıldığında, güvenilir insanı tanımlamak için aranılan en önemli özellikler değişmemiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Güvenilir İnsan, Güvenilmez İnsan, Güven, Kişilerarası Güven.

**Jel Kodları:** M10, M19.

## COMPARISON OF TRUSTWORTHY AND UNTRUSTWORTHY PERSON CHARACTERISTICS

### ABSTRACT

This study aims to find out the characteristics of a trustworthy person and to find out whether the characteristics of a trustworthy and untrustworthy individual are opposite characteristics. The next step of the study aims to develop a survey for trustworthiness. In this study survey method has been used and two different survey forms have been prepared. The first group of respondents were asked to list the characteristics they look for in the people they trust, and the second group of respondents listed the characteristics they look for in the people they do not trust. A total of 596 people completed the questionnaires. 1540 characteristics were collected from 304 respondents describing trustworthiness, 1489 characteristics were collected from 292 respondents describing untrustworthiness. Identical, similar and repeating items were evaluated and a total of 390 characteristics were attained for describing a “trustworthy” person and a total of 431 characteristics were attained for describing an “untrustworthy” person. As a result, “honesty”, “not lying”, “loyalty”, “sincerity”, “respectfulness”, “keeping secrets”, “reliability”, “benevolence”, “openness”, “keeping one’s promise” are the characteristics that have been found to reach a frequency of 10 and more for describing trustworthy person. On the other hand, for describing the untrustworthy person “lying”, “hypocrisy”, “gossiping”, “selfishness”, “inconsistency”, “not keeping promises”, “insincerity”, “dishonesty”, “self-interest”, “being indiscreet” are the characteristics that have been found to reach a frequency of 10 and more. When compared, 13 characteristics of trustworthiness and untrustworthiness were found to be opposites. The items collected have commonality with the items in the

<sup>1</sup> Prof. Dr., Marmara Üniversitesi, denizboru@marmara.edu.tr

<sup>2</sup> Prof. Dr., Marmara Üniversitesi, gislamoglu@marmara.edu.tr

<sup>3</sup> Doç. Dr., Marmara Üniversitesi, melekbirsel@gmail.com



literature. This research shows that across studies conducted in different cultures and time periods the characteristics that are most important for describing a trustworthy person has not changed.

**Keywords:** Trustworthy Person, Untrustworthy person, Trust, Interpersonal Trust.

**Jel Codes:** M10, M19.

## 1. GİRİŞ

Güven yönetim, etik, sosyoloji, psikoloji ve ekonomi gibi birçok farklı disiplinde ele alınmıştır (Bigley ve Pearce, 1998; Rousseau, Sitkin, Burt, ve Camerer, 1998). İnsan davranışını anlama konusunda güven çok önemli bir kavram olarak son zamanlarda sıkça karşımıza çıkmaktadır. Güven duygusu olduğu zaman işler çok daha kolay hallolabilmektedir özellikle de ticaret yapılıyor veya birisinden yardım isteniyorsa. Yani, güven duygusu ile birlikte, işbirliği ve ticaret gibi birçok iş süreci çok daha kolay yürütülebilmektedir. Öte yandan güvensizlik olduğunda insanlar başlarına gelebilecek olası olumsuzlukları engellemek amacıyla yapılan işleri defalarca kontrol etmek ve önlem almaya yöneldiklerinden bunun hem zaman hem de ekonomik açıdan bir maliyeti olmaktadır. Güvenin yol açtığı yararlar konusunda artan farkındalık bu konuda birçok araştırma yapılmasına ve güven konusunun çok daha iyi anlaşılıp, öneminin çok daha iyi kavranmasına yol açmıştır (Fukuyama, 1995; Rousseau vd., 1998; Fehr, 2009; Algan ve Cahuc, 2013; Sapienza, P., Toldra-Simats, A. ve Zingales, L., 2013; Granovetter, 2017). “Güvenilirlik” kavramı, “güven” kavramı ile çok yakından ilişkili ve güvenin oluşması için gerekli bir unsur olmasına rağmen araştırmacıların “güven” kadar dikkatini çekmemiştir. Hardin (2002), “güven” konusunda yapılan araştırmaların aslında “güven” değil de, “güvenilir” olmaya vurgu yapmalarına rağmen bu araştırmalarda yine de “güvenilirliğe” çok az değinildiğini belirtmektedir. Genellikle karşı tarafta güven yaratabilmenin en iyi yolu güvenilir olduğunu ispat ederek davranışlarla bunu desteklemektir. Güvenilir olunmadığı zaman güven oluşturmak çok kolay değildir ve tabii ki insanlara güvenilir değilken güvenmek çok mantıklı olmayacak ve güven duymak kişiye zarar verecektir. Başkalarının güvenilir oldukları konusunda geçerli sebeplerimiz var ise onlara güven duyarız (örneğin bizim güvenimizi suistimal etmeyeceklerine inandığımız zaman). Bu nedenle bir toplumda güveni anlayabilmek için güvene neden olan etmenleri yani kısaca güvenilir olmayı veya olmamayı anlamamız gerekmektedir. Bu nedenle bu araştırma güvenilir insanda aranan özellikleri ortaya koymak amacıyla yapılandırılmıştır.

## 2. KURAMSAL ÇERÇEVE

“Güvenilir” olma kavramını anlayabilmek için kişilerarası güven konusunu incelemek gerekir çünkü kişilerarası güven oluşurken “güvenilirlik” vazgeçilmez bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Alanyazında kişilerarası güveni geliştirmeye yönelik 3 farklı teori bulunmaktadır. Erken çalışmalardan biri sayılan Rotter (1971) araştırmasında güvenen kişiye (yani karşı tarafa güvenip güvenmeyeceğine karar veren kişi) odaklanmış, çocukluk deneyimleri veya kalıtsal özellikler ile oluşan güven duygusunun karşı taraftan beklentilerle geliştiğini vurgulamıştır (Gurtman, 1992; Jang, Livesley ve Vernon, 1996). Yani, güven algısı, kişiden kişiye değişen ve güvenen kişiye has bir özellik olup onun tüm ilişkileri üzerinde büyük bir etki yaratmaktadır. Mayer, Davis, ve Schoorman’ın (1995) güven konusundaki araştırmalarında ise farklı bir yaklaşımla odak noktası güvenen kişiden güvenilen kişiye doğru kaymıştır. Bu yaklaşıma göre, güvenen kişinin güven duyma mizacı/egilimi önemli olmasına rağmen, güven algısını oluşturan en önemli etmen güvenen kişinin karşı tarafın “güvenilir/güvenilmez” olduğunu ortaya çıkarabilmesidir (Dirks ve Ferrin, 2002; Mayer ve Davis, 1999; Mayer ve Gavin, 2005). Blau (1964) ise yaptığı araştırmada “güven” i güvenen-güvenilen ikili ilişkisinde bir özellik olarak ele alır. Sosyal takas teorisi, ikili ilişkilerde güven konusunun temelini oluşturup algıların tekrarlanan ikili takas sonucu ortaya çıktığını vurgulamaktadır (Blau, 1964). Bu üç farklı yaklaşım sonucu, güven algısını belirleyen üç etmene dikkat çekilmiştir, “güvenilen”, “güvenen” ve “ikili ilişki” (Brewer, 1979; Ferrin, Dirks ve Shah, 2006; Lawler, Thye ve Yoon, 2008).

Gunnthorsdottir ve arkadaşları (2002) güveni “gelecekte karşılığını görüp görmeyeceği kesin olmamakla birlikte bu beklenti ile karşısındaki kişiye isteyerek bir iyilik yapmak veya iltimas geçmek” olarak tanımlarlar. Bu tanımları daha da anlaşılır kılmak için ardından şöyle bir açıklama getirmektedirler: Bir kişi karşısındakine güvenirse o kişi için bir şey yapar/verir ve bu yaptığı/verdiği şeyin değeri güvendiği kişiye güvenilir davranırsa daha da artar. Aynı zamanda güvenen kişi karşısındakine güvenerek kendisini tehlikeye maruz bırakmaktadır



çünkü güvenen kişinin güvendiği kişiye verdiği şey kendisi için değerlidir ve karşısındaki güvenilir değilse güvenen kişi zarar görecektir. (A kişisi (güvenen) B kişisine (güvenilen) güvenirse A kişisi B kişisi için bir şey yapar/verir ve bu yaptığı/verdiği şeyin değeri B kişisi güvenilir davranırsa daha da artar. Aynı zamanda A kişisi, B kişisine güvenerek kendini tehlikeye maruz bırakmaktadır çünkü A kişisinin B kişisine verdiği şey kendisi için değerlidir ve B kişisi güvenilir değil ise A kişisi zarar görecektir.) Güvenen kişi için en önemli sorun başta güvendiği kişinin güvenilir olup olmadığı bilgisine sahip olmayışıdır. Güvenen kişi bu bilgiye sahip olsa güven sorunu kalmayacaktır (Rousseau vd., 1998; Ashraf, Bohnet, ve Piankov, 2006; Ben-Ner ve Halldorsson, 2010; Reiersen, 2017). “Güvenilir” kelimesi çoğu zaman açık bir tanımlı olmadan kullanılmaktadır. Ben-Ner ve Halldorsson (2010) güvenilir kavramını “Güvenen kişinin güvenilen kişiden açık bir şekilde veya belli etmemeye çalışarak bir beklentisi olması durumunda güvenilen kişinin güvenen kişinin beklentisi doğrultusunda olumlu şekilde davranması” olarak tanımlarlar. Bu durumda karşıdaki kişi güvenilir değilse güvenen kişinin beklentisi doğrultusunda olumlu şekilde davranmayacak ve güveni boşa çıkaracaktır. Güven konusunda aslında sorun haline getiren ve birçok tanımda olmayan nokta güvenilen kişinin güvenen kişinin güvenine karşılık vermemesinin nedeninde yatmaktadır; bu neden ise çoğunlukla ekonomik bir çıkarıdır. Güvenen kişinin güvenini sarsarak güvenilen kişi ekonomik bir menfaat sağlar. Güvenen kişi bunu fark ederse zaten bir güven ilişkisi kurulamaz. Kısaca, güven sorununun çözümü güvenilen kişiye bağlıdır. Eğer güvenilen kişi kendisinin güvenilir olduğu ve aslında güvenen kişinin güvenine karşılık vermediği durumda daha da ekonomik bir çıkar edeceği halde güvenen kişinin güvenine karşılık vereceği konusunda güvenen kişiyi ikna edebilirse karşı tarafın güvenini kazanacaktır. Güvenilmez bir kişi ise menfaatleri uğruna güvenen kişinin güvenini sarsar. Yani sonuç olarak asıl önemli olan güven değil güvenilirdir. Bunu bir örnekle açıklamak gerekirse Derya, Doğa'nın ihtiyacı olduğunu bilerek o kendisinden borç istediğinde bir ay sonra ödemek koşuluyla Doğa'ya borç verir. Doğa bir ayın sonunda maddi açıdan ferahlayıp borcunu ödeyebilecek duruma gelmişken borcunu geri ödemek yerine parasını ailesi ile birlikte seyahat masraflarına kullanır ise kendisi için ekonomik bir çıkar sağlayacaktır ve Derya'nın güvenini suiistimal etmiş olacaktır. Bu seyahati yapmak yerine Derya'ya borcunu 1 ay sonra öder ise verdiği sözü tutarak Derya'nın güvenini kazanacaktır.

Chaudhuri ve arkadaşları (2003), Chaudhuri ve Gangadharan (2007) ve Dasgupta ve Menon (2011) yaptıkları deneyler ve güven anketleri sonuçlarına dayanarak güvenilir insanların başkalarına daha çok güvindiklerini savunmaktadırlar. Ama bunun tersi her zaman doğru olmayabilir. Birçok insan karşısındakine güvenmeyi tercih edebilir ancak kendilerine güvenildiğinde başkalarının güvenini boşa çıkarabilirler. Bu kişiler için güvenmek ve başkalarının onlara olan güvenini boşa çıkarmak tamamen kişinin çıkarlarına göre şekillenmektedir. Güvenilmez kişiler karşısındaki kişinin de aynı şekilde karşılık vereceğini ümit ederek ona güvenir ancak ona duyulan güveni suiistimal ederek kendi menfaatlerini düşünebilirler, çünkü güvenilmezdirler. Bu da göstermektedir ki kişi bir ortamda insanların çok fazla birbirine güvendiğini gözlemleyebilir ancak bu, o ortamın çok fazla güvenilir insan ile dolu olduğunun göstergesi değildir çünkü güvenilmez insanlar güvenilir insanlar kadar güven duyabilmektedirler. Yine Derya ve Doğa örneğinden yola çıkarsak, Doğa Derya'ya güveniyor ve ona borç vereceğini bildiği için ondan borç isteyebiliyor. Derya güvenilir bir insan ve Doğa da arkadaşına güvendiği halde güvenilir bir insan olarak davranmayı borcunu ödemiyor. Çünkü Doğa güvenilmez ama karşısındakine güven duygusu yüksek. Yani güvenen bir kişi güvenilmez bir kişi olabilir.

Chaudhuri ve arkadaşları (2003) “güven” ve “güvenilir” olmanın iki farklı kavram olduğunu belirtirler. Daha önce yapılan çalışmalarda ele alınan güven kavramının aslında iki boyutu olduğunu savunurlar. Bir boyut “saf güven” diğer boyut ise “hesaplanmış risk alma” veya kumar oynamaya istekli olmaktır. Saf güven sahibi kişiler hem güvenirlere ve aynı zamanda güvenilirlerdir. Ancak hesap kitapla güvenen kişiler, güvenirlere ama karşısındakinin güvenini boşa çıkarıp karşılık vermeyebilirler yani güvenilmez olabilirler. Karşısındaki kişinin güvenilir olup olmadığını bilmeden ona güvenen kişi kendi kendine bir inanç geliştirip buna göre davranır. Öyleyse, bu inancını oluşturup onun karşısındakinin güvenilir olduğunu algılamasına neden olan etmenler nelerdir? Bunları güvenilen kişinin sahip olduğu özellikler veya etkileşim sürecinin özellikleri yani sürekli etkileşim sonucu oluşan güven olarak ikiye ayırmaktadırlar (Torsvik, 2000). Güven çoğunlukla bir ilişkinin devam etmesi sonucunda iki tarafın da karşısındaki kişinin uzun süreli güvenini kazanıp bir anlaşmaya varmanın onu kandırıp aldatmaktan daha değerli olacağı inancına sahip olması sonucu oluşur (Torsvik, 2000; James, 2002).

Fulmer ve Gelfand (2012) güvenin iki varlık arasında oluştuğunu ancak daha önce yapılan çalışmalarda bunun hangi seviyede oluştuğu (birey, grup veya kurum) ve de güvenin muhatabının kim olduğunun (yönetici, çalışma



arkadaşı, kurum veya ekip) pek açık olmadığını belirtirler. “Güven” kavramının nasıl tanımlanması gerektiği çok fazla tartışılmasına rağmen kavramın nasıl tanımlanacağı konusu hala çok eksik kalmıştır. Alanyazında yapılan birçok tanım incelendiğinde güven konusunun kavramlaştırılmasında iki boyut ortaya çıkmaktadır: a) karşı tarafın “güvenilir” olduğu konusunda olumlu algı ve b) kendini karşı taraftan gelebilecek her türlü tehlikeye karşı maruz bırakma isteği (Fulmer ve Gelfand, 2012). Algılanan güvenilirlik/güvenilmezlik güvenen kişinin karşısındaki kişiyi değerlendirirken güvendiği kişinin üç özelliğini algılaması sonucu oluşur: “iyi niyet” (iyilik, vericilik, empati), “bütünlük” (tutarlı, ilkeli ve ahlaklı) ve “kabiliyet” (beceri, yetenek, akıl) (Mayer, Davis ve Schoorman, 1995). İyi niyet, güvenilen kişinin güvenen kişinin çıkarlarını düşünerek onun için en iyisini yapmak veya yapmamak; bütünlük, kişilerarası etkileşimde kabul edilebilir normlar konusunda güvenen kişinin güvenilen kişinin kendi ile aynı ilkelere veya farklı ilkelere sahip olduğunu algılaması; yetenek ise güvenilen kişinin güvene dayalı herhangi bir antlaşmanın gereklerini yerine getirecek yetkinliğe sahip olduğunun veya sahip olmadığının algılanmasıdır (Fulmer ve Gelfand, 2012). Bu durumda iyiniyetli, yetenekli ve benzer ilkelere sahip kişileri “güvenilir” ama kötü niyetli, yeteneksiz ve farklı ilkelere sahip kişileri “güvenilmez” algılayabiliriz. Karşı tarafın güvenilirliği ve bireyin güven eğilimi (kendini başkalarından gelecek her türlü tehlikeye maruz bırakma isteği) her türlü kişilerarası ilişkinin başlangıcında vardır. Ancak güvenilirlik algısı zamanla şekillenmesine rağmen güven eğilimi değişmez bir özelliktir.

Güvenen kişiler bazı kişisel, sosyal ve durumsal ipuçlarının yardımıyla karşısındaki kişinin yetenek, bütünlük ve iyi niyeti hakkında muhakeme yaparlar. Örneğin kişinin daha önce verdiği bir sözü yerine getirmemiş olması, (Schweitzer, Hershey ve Bradlow, 2006), ya da güvenilen kişinin gizli amaçlarının veya çıkar çatışmalarının olması (Sah, Loewenstein, ve Cain, 2013), veya güvenilen kişinin yaptığı bir suüstimali/ihlali inkar etmesi veya kabul edip özür dilemesi gibi (Brooks, Dai, ve Schweitzer, 2014; De Cremer, Van Dijk, ve Pillutla, 2010; Kim, P.H., Ferrin, D.L., Cooper, C.D., ve Dirks, K.T., 2004; Schweitzer, Brooks, ve Galinsky, 2015). Güven alanyazını incelendiğinde güvenilirlik kavramı daha çok güvenen kişinin bakış açısıyla ele alınmış ve güvenilirlik/güvenilmezlik, güveni tetikleyen bir algı olarak kavramsallaştırılmıştır. (Mayer vd., 1995; Tomlinson ve Mayer, 2009; Whitener, Brodt, Korsgaard, ve Werner, 1998). Yine de güven konusunda çalışan araştırmacılar güvenilirliği/güvenilmezliği gözden kaçırmış ve asıl güvenilirliği/güvenilmezliği ortaya çıkaran özellikleri cevapsız bırakmışlardır.

Yanlış kişilere güven duyarak (ki bunlar gerçekte güvenilir olmayan yani güvenilmez kişiler), bireyler güvenlerini yanlış yönlendirip kendilerini riske atarlar (Yip ve Schweitzer, 2015). Gerçekten güvenilir kişiye de güvenmeyerek, karşılıklı güven ve güvenilirliğin ortak faydasını kaçırmış olurlar. Bu nedenle bazı araştırmacılar, güvenilirlik algısından daha çok güvenilirliği oluşturan özelliklere bakmanın ikili güven etkileşiminin doğasını anlamada yardımcı olacağını vurgularlar. Bu yaklaşımdan hareketle güvenilirlik kavramını başkasının açık veya gizli bir davranış beklentisini karşılama eğilimi olarak tanımlarlar. Bu durumda güvenilmezlik de başkasının açık veya gizli bir davranış beklentisini karşılamama eğilimi olarak tanımlanabilir. “Güven” ve “güvenilirlik” kavramlarını birbirleriyle ilişkili ama farklı yapılar olarak ele alırlar (Ashraf vd.,2006; Ben-Ner ve Halldorsson, 2010; Colquitt, Scott, ve LePine, 2007; Glaeser, Laibson, Scheinkman, ve Soutter, 2000; Hardin, 2004). “Güven” güvenilen kişiden olumlu beklentiler sonucu ondan gelecek her türlü tehlikeye kendini maruz bırakma olarak tanımlanırken “güvenilirlik” güvenilen kişinin bu olumlu beklentileri karşılama olarak tanımlanır. Bu nedenle, güvenilir olmak karşı tarafın sizden beklentileri olduğunun farkına varmak ve bu beklentileri boşa çıkarmamak için kendini sorumlu hissetmektir (Salamon ve Robinson, 2008). Güvenilmez olmak ise karşı tarafın sizden beklentileri olduğunun farkına varıp bu beklentileri boşa çıkarmamak için kendini sorumlu hissetmemektir.

Maister, Green ve Galford (2000) “güven” kavramını daha iyi anlayabilmek için bilimsel yaklaşımdan hareketle Güven Denklemi geliştirmiştir. Bu denklem güven konusunda yapılan araştırmalardan esinlenerek güven kavramını kolaylıkla anlayabilmeye ve güveni arttıracak veya azaltacak etmenleri ortaya koymaya yardımcı olmaktadır.

Denkleme bakıldığında konuyu şöyle özetleyebiliriz: İnanırcı bir şekilde konuştuğumuz zaman insanlar söylediklerimize daha çok inanır ve bize güvenir. Ancak bunun için de yetkinlik ve uzmanlığın yanında söylediklerimize inanıp karşı tarafı ikna etmeye ihtiyacımız vardır. İkinci etmen güvenilir olmak yani söylediklerimiz ile yaptıklarımızın tutarlı olması gerekmektedir. Sözlerimiz ve hareketlerimiz uyumlu ise güvenilir olduğumuza inanılır. Üçüncü etmen ise samimiyet yani duygularla ilişkilidir. Karşımızdaki kişiyle başkaları ile paylaşmayacağına yani gizli kalacağına ve bize karşı kullanılmayacağına emin olduğumuz için duygularımızı veya bilgimizi paylaşabilmektir. Son etmen kendine yönelim ise güvenilirlik konusuna büyük



bir “fakat” getirmektedir. Bir kişi çok fazla kendi odaklı ise yani ego’su yüksek ve biraz kibirli ise ilk üç etmenin etkisi azalmakta güvenilirlikleri düşüp insanların güveni azalmaktadır. Bu durumda algılanan egoistlik güveni etkileyen en önemli etmen olarak ortaya çıkmaktadır.

$$\text{GÜVEN} = \frac{\text{İnanırlık} + \text{Güvenilir Olmak} + \text{Samimiyet}}{\text{Kendine Yönelim}}$$

Şekil 1. Güven Denklemi

**Kaynak:** Maister, D.H., Green, C. H. ve Galford, R. M. (2000) The Trusted Advisor, New York: Touchstone Pub., s.69.

Güvenilirlik konusunda yapılmış bu araştırmalardan ve daha önce güvenilir insanı tanımlamak için yapmış olduğumuz çalışmalardan (Börü, 2001; İslamoğlu, Yurtkoru, Börü, ve Birsnel, 2012) hareketle, bu çalışma güvenilir insanda aranılan özellikleri ortaya koymak ve bu özelliklerden hareketle güvenilir insan ölçeği geliştirmek için yapılacak çalışmanın ilk basamağını oluşturmaktadır. Çalışmanın bir diğer önemli amacı güvenilir insan özelliklerinin güvenilir insan özelliklerinin tam tersi olup olmadığını ortaya koymaktır.

### 3. METOD

#### 3.1. Veri toplama

Çalışmada “güvenilir insan” ve “güvenilmeyen insan” tanımlarını ortaya koymak amacıyla katılımcılara açık uçlu bir sorunun yöneltildiği 2 ayrı anket formu hazırlanmıştır. Birinci anket formunda katılımcılara “sizce güvenilir bir kişide bulunması gerekli olan özelliklerin neler olduğunu sıralayınız” şeklinde bir talimat ile açık uçlu soru yöneltmiş ve güvendikleri bir kişide bulunması gereken özelliklerin neler olduğunu kendi ifadeleri ile belirtmeleri istenmiştir. İkinci anket formunda ise katılımcılara “sizce güvenilmez bir kişide bulunması gerekli olan özelliklerin neler olduğunu sıralayınız” şeklinde bir talimat verilmiş ve yine güvenmedikleri bir kişide bulunması gereken özelliklerin neler olduğunu kendi ifadeleri ile belirtmeleri istenmiştir. Ayrıca katılımcılara cinsiyet, doğum tarihi, doğduğu yer, gibi demografik özelliklerini ortaya koyacak sorular da yöneltmiştir. Her iki anket formunun başına çalışmanın amacını ifade eden bir açıklama konularak, katılımcılar kimliklerini ortaya çıkaracak herhangi bir işaretleme yapmalarını konusunda uyarılmışlardır.

#### 3.2. Örneklem

Anketler Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesinde farklı programlarda lisans, tezli, tezsiz yüksek lisans ve doktora programlarında okuyan öğrenciler ve ayrıca, onların aracılığı ile çevrelerindeki kişiler tarafından doldurulmuştur. Çalışmaya toplam 596 kişi katılmıştır. Dağıtılan formların 304 tanesi “güvenilir” insanda bulunması gereken özellikleri, 292 tanesi de “güvenilmez” insanda bulunması gereken özellikleri belirtmektedir.



**Tablo 1.** Demografik Özelliklerin Dağılımı

Demografik Değişkenler		Güvenilir insan özellikleri (304 kişi)		Güvenilmez insan özellikleri (292 kişi)	
		Sıklık	%	Sıklık	%
Cinsiyet	Kadın	163	53,6	141	48,3
	Erkek	141	46,4	151	51,7
Yaş	24 yaş ve altı	142	46,7	141	48,3
	25 – 30	116	38,2	128	43,8
	31 yaş ve üzeri	46	15,1	23	7,9
Doğum Yeri	İstanbul	97	31,9	93	31,8
	Diğer Şehirler	207	68,1	199	68,2

#### 4. BULGULAR

Toplanan 596 anketten toplam 3029 ifade elde edilmiştir. Elde edilen ifadeler “güvenilir insana ilişkin olanlar” ve “güvenilmez insana ilişkin olanlar” olarak iki başlık altında ayrı ayrı değerlendirilmiştir. İfadelerden 1540 tanesi güvenilir insan tanımı altında ve 1489 tanesi de güvenilmez insan tanımı altında toplanmıştır. Yapılan incelemede “güvenilir insanı” tanımlamak için listelenen 1540 ifade içerisinde aynı olan, benzer ve tekrar eden çok sayıda ifade olduğu görülmüştür. Aynı, benzer ve tekrar eden ifadeler değerlendirildikten sonra “güvenilir insanı” tanımlamak için toplam 390 ifadeye ulaşılmıştır. Aynı şekilde “güvenilmez insanı” tanımlamak için listelenen aynı, benzer ve tekrar eden 1489 ifade değerlendirilerek “güvenilmez insanı” tanımlamak için toplam 431 ifadeye ulaşılmıştır. (Tablo 2)

**Tablo 2.** “Güvenilir” ve “Güvenilmez” İnsan Tanımlaması İçin Toplanan İfade Sayıları

	Aynı olan, benzer ve tekrar eden ifadeler dâhil ifade sayısı	Aynı olan, benzer ve tekrar eden ifadeler birleştirilmiş ifade sayısı
Güvenilir insan için sıralanan özellikler	1540	390
Güvenilmez insan için sıralanan özellikler	1489	431

Araştırma kapsamında “güvenilir” ve “güvenilmez” insan tanımları için verilen ifadelerin sıklık derecesi incelendiğinde en az 10 ve üzeri tekrar etmiş olan ifadeler değerlendirmeye alınmıştır. 10’den daha az tekrarlanan ifadeler ise bu çalışma kapsamına alınmamıştır. Bu çalışmanın ikinci aşaması olarak gerçekleştirilecek ölçek geliştirme çalışmasında, bu çalışmada kapsam dışı bırakılan 10’den daha az tekrarlanan ifadeler değerlendirmeye alınacaktır.

Katılımcılar arasında en çok görüş birliği olan ifadeler gözden geçirilmiştir. Bu bağlamda, 304 kişi arasında “güvenilir” insanın özellikleri için en çok tekrar eden ifadeler, tekrarlanma sıklığı ve yüzdesi olarak aşağıdaki tabloda verilmiştir (Tablo 3). Tablo 3’de ayrıca güvenilmez insanın özelliklerini belirtmek için de kullanılan ifadeler sıralanmıştır. Örneğin tabloda, 304 kişiden güvenilir insanı tanımlamaları istendiğinde 195 kişi “dürüstlük”, 36’sı “sır tutmak”, 11’i ise “fedakârlık” özelliklerini ifade etmiştir. Güvenilmez insanın özelliklerini sıralayan 292 kişi arasında en çok tekrar eden ifadeler ise, tekrarlanma sıklığı ve yüzdesi olarak aşağıdaki tabloda (Tablo 3) verilmiştir. Aynı yaklaşım, güvenilmez insanın özelliklerini belirlemek için de kullanılmıştır. 292 kişiden güvenilmez insanı tanımlamaları istendiğinde 246’sı “yalan söylemek”, 242’si “ikiyüzlülük”, 58’i “dedikodu yapmak” özelliklerini ifade etmiştir.

Katılımcıların ifadelerinin tekrar sıklığı 10 ve üzerinde olanlar sıralandığında güvenilir insanı tanımlamada en yüksek sıklığın “dürüstlük” (195 ifade) ifadesinde çıktığı görülmektedir. Güvenilmez insanı tanımlamada ise en yüksek sıklığın “yalan söylemek” (246 ifade) ve “ikiyüzlülük” (242 ifade) ifadesinde çıktığı anlaşılmaktadır.

**Tablo 3.** Tekrar Sıklığı 10 ve Üzerinde Olan “Güvenilir” ve “Güvenilmez” İnsan İfadeleri

Güvenilir İnsan			Güvenilmez İnsan		
Özellikler	Sıklık	%	Özellikler	Sıklık	%
1.Dürüstlük	195	62,90	1.Yalan söylemek	246	85,12
2.Yalan söylememek	54	17,42	2.İkiyüzlülük	242	83,74
3.Sadakat	44	14,19	3.Dedikodu yapmak	58	20,07
4.Samimiyet	44	14,19	4.Bencillik	56	19,38
5.Saygılı olmak	41	13,23	5.Tutarsızlık	50	17,30
6.Sır tutmak	36	11,61	6.Söz tutmamak	47	16,26
7.Güvenilir olmak	32	10,32	7.Samimiyetsizlik	36	12,46
8.Yardımsızlık	31	10,00	8.Dürüst olmamak	28	9,69
9.Açık sözlülük	28	9,03	9.Aşırı çıkarıcılık	27	9,34
10.Sözünü tutmak	23	7,42	10.Ağız gevşekliği	26	9,00
11.Anlayışlı olmak	22	7,10	11.Saygısızlık	23	7,96
12.Empati kurabilmek	20	6,45	12.Sorumsuzluk	18	6,23
13.Sorumluluk sahibi olmak	18	5,81	13.Sadakatsizlik	17	5,88
14.İyi niyetlilik	17	5,48	14.Sır tutamamak	14	4,84
15.Tutarlılık	17	5,48	15.Cimrilik	12	4,15
16.Dinlemeyi bilmek	16	5,16	16.Egolu olmak	10	3,46
17.Bencil olmamak	14	4,52	17.Empati duymamak	10	3,46
18.Cömertlik	12	3,87	18.İftira etmek	10	3,46
19.Dedikodu yapmamak	12	3,87	19.Vefasızlık	10	3,46
20.Adaletli olmak	11	3,55			
21.Fedakâr olmak	11	3,55			
22.Hayvan sevmek	11	3,55			
23.Merhametli olmak	11	3,55			
24.Cesaretli olmak	10	3,23			
25.Göz teması kurmak	10	3,23			

\* Sıklık: İfadenin tekrar etme sıklığı

\*\* % : İlgili ifadeyi yazanların toplan katılımcılara oranı

Güvenilir insan ifadeleri ile güvenilmez insan ifadeleri karşılaştırıldığında, güvenilir insan tanımında kullanılan olumlu ifadelerin, güvenilmez insan tanımlamasında zıttı olan olumsuz ifadeler olarak yer aldığı görülmektedir. Örneğin, güvenilir insan tanımlamasındaki “dürüst olmak” özelliği, güvenilmez insan tanımlamasında “dürüst olmamak” olarak yer almıştır.

Aşağıdaki tabloda (Tablo 4) güvenilir insan için verilen olumlu ifadelerin karşılığında olumsuz olarak verilen güvenilmez insan özelliklerinin hangi sıralamalarda yer aldığı gösterilmektedir. Örneğin, güvenilir insan özelliği olarak verilen “dürüstlük” 1. Sırada yer alırken, bu ifadenin olumsuz olan “dürüst olmamak” güvenilmez insan sıralamasında 8. sırada yer almaktadır.

Güvenilir ve güvenilmez insan özelliklerini karşılaştırdığımızda, aralarında ortak olan ifadelerin yer aldığı tablo aşağıda verilmiştir.

**Tablo 4.** “Güvenilir” ve “Güvenilmez” İnsan Özellikleri Sıralaması Karşılaştırması

Güvenilir İnsan Özellikleri Sıralaması	Güvenilmez İnsan Özellikleri Sıralaması
1.Dürüstlük	8.Dürüst olmamak
2.Yalan söylememek	1.Yalan söylemek
3.Sadakat	13.Sadakatsizlik
4.Samimiyet	7.Samimiyetsizlik
5.Saygılı olmak	11.Saygısızlık
6.Sır tutmak	14.Sır tutamamak
10.Sözünü tutmak	6.Sözünü tutmamak
12.Empati kurabilmek	17. Empati duymamak
13.Sorumluluk sahibi olmak	12.Sorumsuzluk
15.Tutarlılık	5.Tutarsızlık
17.Bencil olmamak	4.Bencilik
18.Cömertlik	15.Cimrilik
19.Dedikodu yapmamak	3.Dedikodu yapmak

Yukarıda açıklaması yapıldığı üzere bu çalışmada “güvenilir” ve “güvenilmez” insanları tanımlamak için verilen ifadelerin sıklık derecesi en az 10 ve üzeri tekrar etmiş olan ifadeler yer almaktadır.

Bu bağlamda “güvenilir” insan özellikleri olarak en az 10 kez ve üstü tekrarlanan, “güvenilirlik”, “yardımseverlik”, “açık sözlülük” “anlayışlı olmak”, “dinlemeyi bilmek”, “iyi niyetlilik”, “adaletli olmak”, “fedakârlık”, “hayvan sevmek”, “merhametli olmak”, “cesaretli olmak”, “göz teması kurmak” ifadeleri, güvenilmez insan tanımlamasında zıttı ile sık tekrar eden ifadelerle arasında yer bulamamıştır.

Aynı şekilde “güvenilmez” insan özellikleri olarak en az 10 kez ve üstü tekrarlanan, “ikiyüzlülük”, “aşırı çıkarıcılık”, “ağız gevşekliği”, “egolu olmak”, “iftira etmek”, “vefasızlık” ifadeleri, güvenilir insan tanımlamasında zıttı ile sık tekrar eden ifadelerle arasında yer bulamamıştır.

## 5. SONUÇ VE TARTIŞMA

İnsanoğlu hayata gözlerini açtığı andan itibaren yaşadığı olumlu ve olumsuz deneyimlerle güven eğilimini oluşturmaya başlar. Kişi, doğduğunda önce annesi ile fiziksel olarak birbirine dokunarak bir bağ kurar ve hissettikleriyle ona güven duymaya başlar. Daha sonra yakın çevresindeki babası, varsa kardeşleri ile aynı şekilde temasa geçer, büyüdükçe onları izler ve artık yakın çevresine de güven duymaya başlar. Üçüncü şahıslardan gelen fayda ve tehditleri algılar; dış dünyaya açıldıkça başkalarının davranışlarını yorumlar. Yetişkinlik dönemine gelen bir kişinin kendi kişilik özellikleri, yaşadıkları, tecrübeleri ile başkalarına olan güveni de artık şekillenmeye başlar. Zaman içinde kişiler bazı insanlara güvenirken bazılarını güvenmez. Kişi güvendiği insanlara hangi durum ve koşullar altında güvenir veya güvenmez? Güven duygusu zaman içinde değişebilir ya da insanlar karşısındakinin olumlu davranışlarına veya olumsuz davranışlarına göre onlara güvenirler veya güvenmezler. Dolayısıyla güven aslında sürekli değişebilen bir psikolojik durumdur. Güven konusuna “kişilerarası görüş açısı” yaklaşımı ile bakıldığında güvenin kişinin psikolojik durumundan kaynaklandığı savunulur. Yani karşı tarafa duyulan güven hem kişinin kendisinden, hem karşı tarafın özelliklerinden, hem de içinde bulunulan durumdan etkilenebilir (Simpson, 2007). İnsanlar olgunlaştıkça somuttan soyuta basitten karmaşıklığa giden farklı deneyimler yaşarlar. Kişi, “yaşadığım deneyimler sayesinde bu kişiye güvenebilirim çünkü tecrübelerim bunu gösteriyor” diye düşünebilir (Reina ve Reina, 2006). Tüm bu tecrübelerin sonucunda kişi, güvenebileceği kişilerin özellikleri ile ilgili zihninde şemalar oluşturmuştur. Mayer, Davis ve Schoorman’ın (1995) güvenilir insan konusunda yaptıkları araştırmalarında bir kişinin karşısındaki kişiye güven duyabilmesi için aranan en önemli özellikler “yetenek”, “yardımseverlik” ve “dürüstlük” olarak belirtilmiştir. Aynı zamanda farklı araştırmacılar da güvenilirlik kavramını incelemiş ve güvenilirlik algısının oluşmasında farklı unsurlar ortaya atmışlardır Bu unsurlar; “tutarlılık”, “geçmiş etkileşimler”, “sır tutabilme”, “dürüstlük”, “yardımseverlik”, “doğruluk”, “sadakat”, “açıklık”, “verdiği sözü tutma”, “duygulara önem verme”, “grup normlarını önemseme”, “uzmanlık”, “paylaşılan vizyonu benimseme”, “iletişim içinde olunan birey(ler)i önemseme”, “ahlaki bütünlük” ve “iyi niyetlilik” olarak



sıralanmıştır (Boyle ve Bonacich, 1970; Butler, 1991; Cook ve Wall, 1980; Dasgupta, 1988; Deutsch, 1960; Gabarro ve Holtz, 1978).

Güvenilir olma konusunda alan yazında var olan tartışmalara bakıldığında güvenilen kişinin sahip olduğu veya sahip olduğunun düşünüldüğü bazı özellikler üzerinde durulduğu görülmektedir. Bu araştırmalar aslında farklı araştırmacılar arasında benzer özelliklerin ortaya konduğunu göstermektedir. Gabarro (1978), güvenilir kişinin özelliklerini “karaktere dayalı özellikler” (dürüstlük, tutarlılık ve tahmin edilebilirlik, açıklık, ağız sıklığı), “yetkinlik” (iş için gerekli bilgi ve donanımına sahip olma, ilişkilerde akıl ve tecrübeye sahip olma), “doğru ve yerinde kararlar alma” olarak sıralarken; Butler ve Cantrell (1984) ise benzer şekilde, “dürüstlük”, “yetkinlik”, “tutarlılık”, “sadakat”, “açıklık” olarak ortaya koymuştur. Whitener, Brodt, Korsgaard ve Werner (1998) “tutarlı olmak”; “dürüstlük”; “yetkiyi devretmek”; “doğru, açıklayıcı ve açık iletişim”; “özen gösterme” ve “sorunlarla ilgilenme” özelliklerinin güvenilirlik algısı için gerekli olduğunu belirtmişlerdir.

“Güvenilir insan” ve “Güvenilmez insan” tanımlarını ortaya koymak amacıyla yapılan bu çalışmada katılımcılara güvendikleri ve güvenmedikleri kişilerde bulunması gerekli olan özellikler sorularak ortaya çıkarılan ifadeler daha önce alan yazında yapılan araştırmalar ile benzerlik göstermektedir. Araştırma kapsamında “güvenilir” ve “güvenilmez” insan tanımları için verilen ifadelerin sıklık derecesi incelendiğinde en az 10 ve üzeri tekrar etmiş olan ifadeler değerlendirmeye alınmıştır.

“Güvenilir” ve “güvenilmez” insan tanımlamada sıralanan özellikler karşılaştırıldığında birbirinin zıddı olarak ortaya çıkan ifade sayısı 13 adettir. “Güvenilir insan” ı tanımlarken ortaya çıkan ifadeler sırasıyla “dürüstlük”, “yalan söylememek”, “sadakat”, “samimiyet”, “saygılı olmak”, “sır tutmak”, “sözünü tutmak”, “empati kurabilmek”, “sorumluluk”, “tutarlılık”, “bencil olmamak”, “cömertlik” ve “dedikodu yapmamak” tır. “Güvenilmez insan” ı tanımlarken ortaya çıkan özelliklerden güvenilir insan özelliklerinin zıddı olan ifadeler ise “dürüst olmamak” yalan söylemek”, “sadakatsizlik”, “samimiyetsizlik”, “saygısızlık”, “sır tutmamak”, “sözünü tutmamak”, “empati kuramamak”, “sorumsuzluk”, “tutarsızlık”, “bencillik”, “cömert olmamak” ve “dedikodu yapmak” tır. Ancak bu ortak ifadelerin tekrarlanma sıklıklarına bakılarak yapılan sıralamada bu özellikler farklı sıralamaya yerleşmişlerdir. Güvenilir insanı tanımlamak için 304 kişiden toplanan özellikler incelendiğinde katılımcıların % 63’ünün “dürüstlük” ve %17’sinin “yalan söylememek” özellikleri üzerinde hemfikir olduğu gözlemlenmiştir. Sadakat %14 ve samimiyet %14, saygılı olmak %13 ve sır tutmak %12 olarak en çok tekrarlanan özellikler olarak listeye girmiştir. Ancak, güvenilmez insanı tanımlamak için 292 kişiden toplanan özellikler incelendiğinde katılımcıların % 85’inin “yalan söylemek” ve % 84’ünün “ikiyüzlülük” özellikleri üzerinde hemfikir olduğu gözlemlenmiştir. Güvenilir insan tanımına bakıldığında ise yalan söylememek özelliğinin sıklığı %17’dir. Güvenilmez insan tanımında ikinci sırada olan “ikiyüzlülük” özelliği güvenilir insan tanımına “ikiyüzlü olmamak” gibi bir özellik olarak 10 ve üstü tekrarlanan ifadelerde görülmemiştir. Sonuç olarak güvenilir ve güvenilmez insan özelliklerinin tekrarlanma sıklıkları incelendiğinde “yalan söylemek” ve “ikiyüzlülük” güvenilmez insan için ağırlıklı olarak birbirine çok yakın yüzdelerde ve diğer özelliklere kıyasla çok yüksek bir farkla önde sıralanmıştır. Çünkü bu %85 ve %84 le en sık tekrarlanan yalan söylemek ve “ikiyüzlülük” ten sonra gelen özellik %20 sıklıkla “dedikodu yapmak” tır. Güvenilir insan özelliklerinde en yüksek sıklık dürüstlük için %63 olup ardından gelen sıklık %17 “yalan söylememek” tır.

Ancak, güvenilmez insan için aranan özelliklerin her zaman güvenilir insanın tam zıddı olacağı bulgusuna ulaşılmamıştır. Güvenilmez insan özellikleri altında yer alan “çıkarıcılık”, “ağız gevşekliliği”, “egolu olmak”, “iftira etmek” ve “vefasızlık” özellikleri zıt ifadeler ile güvenilir insan tanımını altındaki özelliklerde yer bulmamıştır. Aynı şekilde “yardımseverlik” “açık sözlülük” “anlayışlı olmak” “dinlemeyi bilmek” “iyi niyetlilik” “adaletli olmak” “fedakârlık” ve “hayvan sevmek”, “merhametli olmak”, “cesaretli olmak” ve göz teması kurmak” güvenilir insan tanımında aranan özellikler olarak sıralanırken güvenilmez insan tanımında zıt ifadeleri görülmemiştir.

Bu bulgular, Türkiye’de yapılmış olması nedeniyle önem arz eden Börü’nün (2001) yılında yüksek lisans öğrencileriyle yaptığı çalışma ile de benzerlik göstermektedir. Güvenilir insan tanımlaması için Börü (2001) tarafından yapılan çalışmada katılımcılara “sizce güvendiğiniz bir kişide bulunması gerekli olan özelliklerin neler olduğunu sıralayınız.” şeklinde açık uçlu bir soru yöneltilmiştir. Börü’nün çalışmasında toplanan ifadeler sıklık derecelerine aşağıdaki tabloda (Tablo 5) sunulmaktadır.

**Tablo 5.** “Güvenilir” İnsan Özellikleri Sıralaması (Börü, 2001)

Güvenilir İnsan		
Özellikler	Sıklık	%
1.Dürüst olması	43	57,33
2.Açık sözlü olması	14	18,67
3.Samimi olması	14	18,67
4.Sır saklamayı bilmesi	13	17,33
5.Sadık olması	12	16,00
6.İçten olması	10	13,33
7.Yalan söylememesi	10	13,33
8.Güvenilir olması	8	10,67
9.Zeki olması	8	10,67
10.Saygı duyulan olması	6	8,00
11.Dinlemesini bilmesi	5	6,67
12.Kendine güveninin olması	5	6,67
13.Paylaşımçı olması	5	6,67
14.Sorumluluk sahibi olması	5	6,67
15.Sözünde durması	5	6,67
16.Tutarlı olması	5	6,67
17.Yardımsever olması	5	6,67

Börü (2001) tarafından yapılan çalışmada ki güvenilir insan özellikleri ile bu çalışmadaki güvenilir insan özellikleri karşılaştırılması yapıldığında benzer ifadelere rastlanmaktadır. Tablodan da görüleceği üzere 2001 yılında yapılan çalışmada “dürüst olmak” 1. sırada yer alırken, bu çalışmada da 1. Sırada yer almaktadır. İki çalışmadaki ifadelerin tekrarlanma sıklıklarından dolayı sıralamalarında farklılık görülse de, bazı ifadelerin sıralamalarının birbirine yakın olduğu da dikkat çekmektedir. “Dürüst olmak” özelliğinden sonra tekrarlanma sıklığı açısından “sadakat”, “samimiyet”, “sır tutmak”, “sorumluluk sahibi olmak” ve “tutarlılık” özellikleri birbirlerine çok yakın sıralamada yer almıştır. Ancak, “yalan söylememek” 7. sıradan 2. sıraya “yardımseverlik” 17. sıradan 8. sıraya ve “sözünü tutmak” 15. sıradan 10. sıraya çıkarken “açık sözlülük” 2. sıradan 9. sıraya, “dinlemeyi bilmek” 11. sıradan 16. sıraya düşmüştür. İki çalışma karşılaştırıldığında güvenilir insanı tanımlamada yeni özelliklerin ortaya çıktığı da gözlemlenmektedir. “Saygılı olmak”, “anlayışlı olmak”, “empati kurmak”, “iyi niyetlilik”, “cömertlik”, “dedikodu yapmamak”, “adaletli olmak”, “hayvan sevmek”, “bencil olmamak”, “fedakarlık”, “cesaretli olmak”, “merhametli olmak” Börü’nün çalışmasından farklı olarak bu çalışmada güvenilir insan tanımında en sık tekrarlanan ifadeler arasında yer almıştır.

**Tablo 6.** “Güvenilir” İnsan Özellikleri Sıralaması Karşılaştırması

Güvenilir insan özellikleri			Börü (2001) çalışmasında ortaya çıkan ifadeler		
Bu çalışmada ortaya çıkan ifadeler			Börü (2001) çalışmasında ortaya çıkan ifadeler		
Özellikler	Sıklık	%	Özellikler	Sıklık	%
1.Dürüstlük	195	62,90	1.Dürüst olması	43	57,33
2.Yalan söylememek	54	17,42	7.Yalan söylememesi	10	13,33
3.Sadakat	44	14,19	5.Sadık olması	12	16,00
4.Samimiyet	44	14,19	3.Samimi olması	14	18,67
5.Saygılı olmak	41	13,23			
6.Sır tutmak	36	11,61	4.Sır saklamayı bilmesi	13	17,33
7.Güvenilir olmak	17	5,48	8.Güvenilir olması	8	10,67
8.Yardımseverlik	17	5,48	17.Yardımsever olması	5	6,67
9.Açık sözlülük	16	5,16	2.Açık sözlü olması	14	18,67
10.Sözünü tutmak	32	10,32	15.Sözünde durması	5	6,67
11.Anlayışlı olmak	14	4,52			

**Tablo 6.** “Güvenilir” İnsan Özellikleri Sıralaması Karşılaştırması (devamı)

12. Empati kurabilmek	31	10,00			
13. Sorumluluk sahibi olmak	28	9,03	14. Sorumluluk sahibi olması	5	6,67
14. İyi niyetlilik	12	3,87			
15. Tutarlılık	23	7,42	16. Tutarlı olması	5	6,67
16. Dinlemeyi bilmek	12	3,87	11. Dinlemesini bilmesi	5	6,67
17. Bencil olmamak	22	7,10			
18. Cömertlik	20	6,45			
19. Dedikodu yapmamak	18	5,81			
20. Adaletli olmak	11	3,55			
21. Fedakâr olmak	11	3,55			
22. Hayvan sevmek	11	3,55			
23. Merhametli olmak	11	3,55			
24. Cesaretli olmak	10	3,23			
25. Göz teması kurmak	10	3,23			

Börü'nün (2001) güvenilir insan tanımlamasının devamı niteliğinde yapılan “Güvenilir İnsan Tanımı Değişiyor Mu?”, başlıklı çalışmada da ilk ölçümde elde edilen boyutlardan “Dürüstlük”, “Tutarlılık”, “Özgüven”, “Diğerkâmlık”, “Sevecenlik” ve “Uyumluluk” boyutlarına ulaşılmıştır (İslamoğlu, Yurtkoru, Börü, ve Birsell, 2012). Çalışmada ayrıca yıllar içerisinde elde edilen boyutların güvenilir insan tanımındaki yeri kıyaslanmıştır. Bu boyutların zaman içerisinde yani Börü'nün 2001 yılında yaptığı çalışmaya kıyasla varlıklarını devam ettirdikleri birinci ve ikinci ölçümden elde edilen verilerle yapılan analizlerle ortaya konmuştur. “Dürüstlük” ve “Tutarlılık” boyutları en çok aranan özellikler olmaya devam etmiştir. Ancak 2012 yılında yapılan çalışmada ilk ölçüme oranla “Özgüven”, “Diğerkâmlık”, “Sevecenlik” ve “Uyumluluk” boyutlarının güvenilir insan tanımında daha gerekli olduğu bulunmuştur. Sonuç olarak 2001, 2012 ve bu araştırmanın sonuçları mukayese edildiğinde “dürüstlük” güvenilir insanı tanımlamada en önemli özellik olarak 1. Sıradaki yerini korumuştur. Bu çalışmada ilk olarak diğer iki çalışmadan farklı olarak katılımcılara güvenilir insan özellikleri sorulmuştur. Ve en çok tekrarlanan yalan söylememek ve ikiyüzlülük özellikleri ilk iki sırada yer almış ve içerik olarak da dürüst bir insanın özellikleri arasında olmayacağı için güvenilir insanı tanımlamada da dürüst olmamanın çok önemli bir rol oynadığı sonucu çıkarılabilir.

Alan yazında güvenilir insanı tanımlamada aranan özellikler için farklı araştırmacıların hem fikir olduğu özellikler arasında tutarlılık, sır tutabilme, dürüstlük, yardımseverlik, doğruluk, sadakat, verdiği sözü tutma, duygulara önem verme, grup normlarını önemseme, iletişim içinde olunan bireyleri önemseme yetkinlik ve uzmanlık, açıklık önemli yer tutmaktadır (Gabarro, 1978; Butler, 1983; Butler ve Cantrell, 1984; Butler, 1991; Schindler ve Thomas, 1993; Börü, 2001; Kramer, 2006: 78; Tschannen-Moran ve Hoy, 2000). Bu özellikler ile paralel olarak bu çalışmada da “dürüstlük”, “sadakat”, “sır tutmak”, “sözünü tutmak”, “tutarlılık”, “açık sözlülük” güvenilir insanda aranan özellikler arasında aynı ifadeler ile yer almıştır. Açık sözlülük özelliği dışında bu özelliklerin zıtları güvenilir insan özellikleri arasında da yer almıştır. Güvenilmez insanı tanımlamak için verilen özellikler incelendiğinde de tekrarlanma sıklıkları farklı olsa da alan yazında verilen güvenilir insan özelliklerinin zıddı olan ifadeler ile örtüşmektedir. Örneğin, “yalan söylemek”, “tutarlı olmamak”, “sözünü tutmamak”, “sadakatsizlik”, “ikiyüzlü olmak” gibi. ayrıca, bu çalışmada çıkan “yalan söylememek” özelliğinin karşılığı alan yazındaki “doğruluk”, “bencil olmamak” özelliğinin karşılığı “yardımseverlik” ve “saygılı olmak” özelliğinin karşılığı ise “grup normlarını önemseme” ve “iletim içinde olunan bireyleri önemseme” özellikleri olarak düşünülebilir.

Bu çalışmada kişilere güvendiği insanlarda sahip olmasını istedikleri genel özellikleri sorulmuş ancak hangi koşulda ve şartlarda güvenin nasıl oluştuğu sorgulanmamıştır. Yani kişiye güvendiğiniz kişide olması gereken özellikler sorulurken iş yerindeki kişi, aile içindeki bir kişi veya arkadaşlık içindeki bir kişi değil de genel bir güven için beklenen özellikler sorgulanmıştır. Hangi ilişki içinde olduğumuza göre şekillenen güven bu çerçevede sorgulandığında hem ilişkinin süresine hem de durumsallığına göre değişkenlik gösterebilir.

Güvenilir insan ve güvenilir insan özelliklerini ortaya koymaya yönelik ölçek geliştirme çalışmasının bu ilk aşamasında, ölçek ifadelerini toplamak amaçlanmıştır. Bu bağlamda güvenilir insan ve güvenilir insan



açısından denk bir örneklem oluşturulmaya çalışılmıştır. Analizlerde katılımcıların demografikleri dikkate alınmadan, sadece ölçek ifadelerini oluşturmak için güvenilir ve güvenilmez insan özelliklerinin sıklıklarına bakılmıştır. Çalışmanın ikinci aşamasında, bu çalışmadan elde edilen verilerden yola çıkarak güvenilir ve güvenilmez insan özelliklerini içeren bir ölçek geliştirilmesi planlanmıştır. Bu ikinci aşamada, daha geniş kapsamlı bir örneklem grubu ile demografik değişkenler açısından karşılaştırmalı analizler yapılacaktır.

**KAYNAKÇA**

- ALGAN, Yann & Piere CAHUC (2013), “Trust, Growth and Well-Being: New Evidence and Policy Implications”, iç. Philippe AGHION ve Steven DURLAUF (Eds), *Handbook of Economic Growth*, 2(A), Elsevier, Amsterdam, 49-120.
- ASHRAF, Nava; Iris BOHNET & Nikita PIANKOV (2006), “Decomposing Trust and Trustworthiness”, *Experimental Economics*, 9 (3), 193-220.
- BEN-NER, Avner & Freyr HALLDORSSON (2010), “Trusting and Trustworthiness: What Are They, How to Measure Them and What Affects Them?”, *Journal of Economic Psychology*, 31 (1), 64-79.
- BIGLEY, Gregory A. & Jone L. PEARCE (1998), “Straining for Shared Meaning in Organization Science: Problems of Trust and Distrust”, *The Academy of Management Review*, 23 (3), 405-421.
- Blau, Peter M. (1964), “Justice in Social Exchange”, *Sociological Inquiry*, 34 (2), 193-206.
- BOYLE, Richard & Philip BONACICH (1970), “The Development of Trust and Mistrust in Mixed-Motive Games”, *Sociometry*, 33, 123-139.
- BÖRÜ, Deniz (2001), “Örgütlerde Güven Ortamının Yaratılmasında İlk Adım ... Güvenilir İnsanlar Kim?”, 9. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, 24-26 Mayıs, Silivri – İstanbul
- BREWER, Marilynn B. (1979), “In-Group Bias in The Minimal Intergroup Situation: A Cognitive-Motivational Analysis”, *Psychological Bulletin*, 86 (2), 307-324.
- BROOKS, Alison W.; Hengchen DAI & Maurice E. SCHWEITZER (2014), “I’m Sorry about the Rain! Superfluous Apologies Demonstrate Empathic Concern and Increase Trust”, *Social Psychological and Personality Science*, 5(4), 467-474.
- BUTLER, John Jr. K. (1983), “Reciprocity of Trust Between Professionals and Their Secretaries”, *Psychological Reports*, 53, 411-416.
- BUTLER, John Jr. K. (1991), “Toward Understanding and Measuring Conditions of Trust: Evolution of a Conditions of Trust Inventory”, *Journal of Management*, 17 (3), 643-663.
- BUTLER, John Jr. K. & Stephen R. CANTRELL (1984), “A Behavioural Decision Theory Approach to Modelling Dyadic Trust in Superiors and Subordinates”, *Psychological Reports*, 115, 19-28.
- CHAUDHURI, Ananish & Lata GANGADHARAN (2007), “An Experimental Analysis of Trust and Trustworthiness”, *Southern Economic Journal*, 73 (4), 959-985.
- CHAUDHURI, Ananish; Sarah ALI KHAN; Aishwarya, LAKSHMIRATAN; Anne-Laure PY & Lisa SHAH (2003), “Trust and Trustworthiness in A Sequential Bargaining Game”, *Journal of Behavioral Decision Making*, 16 (5), 331-340.
- COLQUITT, Jason A., Brent A. SCOTT & Jeffrey A. LE PINE (2007), “Trust, Trustworthiness, And Trust Propensity: A Meta-Analytic Test of Their Unique Relationships with Risk Taking and Job Performance”, *Journal of Applied Psychology*, 92, 909-927.
- COOK, John & Toby WALL (1980), “New Work Attitude Measures of Trust, Organizational Commitment, and Personal Need Nonfulfillment”, *Journal of Occupational Psychology*, 53 (1), 39-52.
- DASGUPTA, Partha (1988), “Trust as a Commodity”, iç. Diego. G. GAMBETTA (Ed.), *Trust*, New York: Basil Blackwell, 49-72.



Kış-2020

Winter-2020

Cilt: 9 Sayı: 18 (149-162)

Volume: 9 Issue: 18 (149-162)

DASGUPTA, Utteeyo & Arjun MENON (2011), "Trust and Trustworthiness Among Economics Majors", *Economics Bulletin*, 31 (4), 2799-2815.

DE CREMER, David; Eric.V. DIJK & Madan M. PILLUTLA (2010), "Explaining Unfair Offers in Ultimatum Games and Their Effects On Trust: An Experimental Approach", *Business Ethics Quarterly*. (20) 107-126.

DEUTSCH, Morton (1960), "The Effect of Motivational Orientation Upon Trust and Suspicion", *Human Relations*, 13: 123-140.

DIRKS, Kurt T. & Donald L. FERRIN (2002), "Trust in Leadership: Meta- Analytical Findings and Implications of Research in Practice", *Journal of Applied Psychology*, 87 (4), 611-628.

GLAESER, Edward; David, LAIBSON; Jose SCHEINKMAN & Christine SOUTTER (2000), "Measuring Trust", *The Quarterly Journal of Economics*, 115 (3), 811-846.

FEHR, E. (2009). "The Economics and Biology of Trust", *Journal of European Economics Association*, 7 (2-3), 235-266.

FERRIN, Donald L.; Kurt T. DIRKS & Pri P. SHAH (2006), "Direct and Indirect Effects of Third Party Relationships on Interpersonal Trust", *Journal of Applied Psychology*, 91(4), 870-883.

FUKUYAMA, Francis (1995), *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity*, London: Hamish Hamilton, Ltd.

FULMER, Ashley C. & Michele J. GELFAND (2012), "At What Level (And in Whom) We Trust: Trust Across Multiple Organizational Levels", *Journal of Management*, 38(4), 1167-1230.

GABARRO, John J. (1987), *The Dynamics of Taking Charge*, Boston: Harvard Business School Press.

GABARRO, John J. & Jane L. HOLTZ (1978), *Interpersonal Behavior: Communication and Understanding in Relationships*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

GRANOVETTER, Mark (2017), *Society and Economy: Framework and Principles*, London: The Belknap Press of Harvard University Press.

MAISTER, David H.; Charles H. GREEN & Robert M. GALFORD (2000), *The Trusted Advisor*, New York: Touchstone Pub.

GUNNTHORSODOTTIR, Anna; Kevin MC CABE & Vernon SMITH (2002), "Using The Machiavellianism Instrument to Predict Trustworthiness in A Bargaining Game". *Journal of Economic Psychology*, 23, 49-66.

GURTMAN, Michael B. (1992), "Trust, Distrust, and Interpersonal Problems: A Circumflex Analysis", *Journal of Personality and Social Psychology*, 62(6), 989-1002.

HARDIN, Russel (2002), *Trust and Trustworthiness*, Russel Sage Foundation, New York, NY.

İSLAMOĞLU, Güler; Serra E. YURTKORU; Deniz BÖRÜ & Melek BİRSEL (2012), "Güvenilir İnsan Tanımı Değişiyor Mu? 20. Yönetim ve Organizasyon Kongresi, 24-26 Mayıs, Bornova-İzmir.

JAMES JR, Harvey S. (2002), "The Trust Paradox: A Survey of Economic Inquiries into The Nature of Trust and Trustworthiness", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 47 (3), 291-307.

JANG, Kerry L.; John W. LIVESLEY & Philip A. VERNON (1996), "Heritability of The Big Five Personality Dimensions and Their Facets: A Twin Study", *Journal of Personality*, 64 (3), 577-591.

KIM, Peter H.; Donald L. FERRIN; Cecily D. COOPER & K.T. DIRKS (2004), "Removing The Shadow of Suspicion: The Effects of Apology Versus Denial for Repairing Competence-Versus Integrity-Based Trust Violations", *Journal of Applied Psychology*, 89 (1), 104-118.

KRAMER, Roderick M. (2006), "Trust as Situated Cognition: An Ecological Perspective on Trust Decisions", iç. Reinhard BACHMANN & Akbar ZAHEER (Eds), *Handbook of Trust Research*, Edward Ellgar Publishing Limited, UK, s. 68-84

MAYER, Roger. C.; James H. DAVIS & David F. SCHOORMAN (1995), "An Integrative Model of Organisational Trust", *Academy of Management Review*, 20 (3), 709-734.





MAYER, Roger. C. & James H. DAVIS (1999), “The Effect of the Performance Appraisal System on Trust for Management: A Field Quasi-Experiment”. **Journal of Applied Psychology**, 84 (1), 123-136.

MAYER, Roger. C & Mark B. GAVIN (2005), “Trust in Management and Performance: Who Minds the Shop While the Employees Watch the Boss?”, **Academy of Management Journal**, 48 (5), 874-888.

REIERSEN, Jon (2017), “Trust as Belief or Behavior?”, **Review of Social Economy**, 75 (4), 434-453.

REINA, Dennis S. & Michelle L. REINA (2006), **Trust and Betrayal in The Work Place**. 2.baskı, Berrett-Koehler Publishers Inc.

ROTTER, Julian B. (1971), “Generalized Expectancies for Interpersonal Trust”. **American Psychologist**, 26(5), 443-452.

ROUSSEAU, Denise M.; Sim B. SITKIN; Ronald S. BURT & Colin CAMERER (1998), “Not So Different After All: A Cross Discipline View of Trust”, **Academy of Management Journal**, 23 (3), 393-404.

SAH, Sunita; George LOEWENSTEIN & Daylian M. CAIN (2013), “The Burden of Disclosure: Increased Compliance with Distrusted Advice”. **Journal of Personality and Social Psychology**, 104 (2), 289-304.

SALAMON, Sabrina D. & Sandra L. ROBINSON (2008), “Trust That Binds: The Impact of Collective Felt Trust On Organizational Performance”. **Journal of Applied Psychology**, 93(3), 593-601.

SAPIENZA, Paola; Anna TOLDRA-SIMATS & Luigi ZINGALES (2013), “Understanding Trust”. **Economic Journal**, 123 (573), 1313-1332.

SCHINDLER, Paul L. & Cher C. THOMAS (1993), “The Structure of Interpersonal Trust in The Workplace”, **Psychological Reports**, 73 (2), 563-573.

SCHWEITZER, Maurice E.; Alison BROOKS & Adam D. GALINSKY (2015), “The Organizational Apology: A Step-By-Step Guide”, **Harvard Business Review**, 93 (9), 44-52.

SCHWEITZER, Maurice E.; John C. HERSHEY & Eric T. BRADLOW (2006), “Promises and Lies: Restoring Violated Trust”, **Organizational Behavior and Human Decision Processes** 101 (1), 1-19.

TOMLINSON, Edward & Roger C. MAYER (2009), “The Role of Casual Attribution Dimensions in Trust Re- Pair”, **Academy of Management Review**, 34 (1), 85-104.

TORSVIK, Gaute (2000), “Social Capital and Economic Development: A Plea for the Mechanisms”, **Rationality and Society**, 12 (4), 451-476.

TSCHANNEN-MORAN, Megan & Wayne K. HOY (2000). “A Multidisciplinary Analysis of the Nature, Meaning and Measurement of Trust”, **Review of Educational Research**, 70 (4), 547- 593.

WHITENER, Ellen M.; Susan E. BRODT; Audrey M. KORSGAARD & Jon M. WERNER (1998). “Managers as Initiators of Trust: An Exchange Relationship Framework for Understanding Managerial Trustworthy Behavior”, **The Academy of Management Review**, 23 (3), 513-530.

YIP, Jeremy A. & Maurice E. SCHWEITZER (2015). “Trust Promotes Unethical Behavior: Excessive Trust, Opportunistic Exploitation and Strategic Exploitation”, **Current Opinion in Psychology**, 6, 216-220.



**TÜRKİYE VE AVRUPA BİRLİĞİ'NDE TARIMSAL MALİ DESTEKLERİN  
KARŞILAŞTIRILMASI<sup>1</sup>**

Filiz ACAR<sup>2</sup>

Levent Yahya ESER<sup>3</sup>

**ÖZET**

İnsanoğlunun besin kaynaklarının temelini oluşturan tarım sektörü, bilgi ve iletişim sektörünün ön plana çıktığı küreselleşen dünyada, hizmetler sektörünün gölgesinde kalmış gibi görünse de ekonomik anlamda ilgi çekmeye devam etmektedir. Bu kadar önemli olan bir sektörün karşılaştığı en önemli sorun ise iklim koşullarından aşırı etkilenmesi ve bu alanda faaliyet gösteren çiftçilerin gelirlerinin düşük olmasıdır. Bu özelliklerinden dolayı tarım çeşitli araçlarla sürekli desteklenen bir sektör olmuştur. Bu noktada ise verilen desteklerin çeşitleri ve etkileri tartışılmaktadır. Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de ve Avrupa Birliği’nde tarıma verilen mali destekleri karşılaştırarak Türkiye için çıkarım yapmaktır. Bu amaçla hazırlanan çalışmada, öncelikle tarım sektörünün ekonomideki payı veriler eşliğinde ele alınmış, ardından Türkiye’de ve Avrupa Birliği’nde tarıma verilen mali destekler incelenmiş, daha sonra ise bir karşılaştırma yapılmıştır. Çalışmanın sonucunda, AB’nin temel ilke olarak üretici bazlı, Türkiye’nin ise ürün bazlı destekleme sistemini benimsediği görülmüştür. Ayrıca, Türkiye’nin tarımdaki yapısal sorunları çözerek üretici bazlı destekleme sistemine geçmesinin gerektiği vurgulanmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Tarım, Mali Destek, Türkiye, Avrupa Birliği.

**Jel Kodları:** H20, H25, O13, Q10.

**COMPARISON OF AGRICULTURE SUBSIDIES IN TURKEY AND THE EUROPEAN UNION**

**ABSTARCT**

The agricultural sector, which constitutes the basis of the food resources of human beings, continues to attract economic attention, although it seems to be in the shadow of the services sector in the globalizing world where the information and communication sector comes to the fore. The most important problem faced by such an important sector is that it is extremely affected by climatic conditions and the income of farmers operating in this field is low. Because of these features, agriculture has been a sector that is constantly supported by various tools. At this point, the types and effects of the subsidies to be discussed. The aim of this study was to compare Union's financial support to agriculture in Turkey and the European and to make inferences for Turkey. The study prepared for this purpose, firstly discussed in the accompanying data, the share of agriculture sector in the economy, then examined the fiscal subsidies given to agriculture in the European Union and Turkey, after that a comparison was made. As a result of the study, the EU adopted the manufacturer-based support system as the basic principle when Turkey has adopted a product-based premium support payments. In conclusion, Turkey's first solving structural problems in agriculture, and then must go to the manufacturer-based subsidies.

**Keywords:** Agriculture, Fiscal Subsidies, Turkey, The European Union.

**JEL Codes:** H20, H25, O13, Q10.

<sup>1</sup> Bu makale Karadeniz Teknik Üniversitesi, SBE, Maliye Anabilim Dalında Doç. Dr. Levent Yahya ESER danışmanlığında Filiz ACAR tarafından hazırlanan “Türkiye’de Uygulanan Tarımsal Desteklerin Avrupa Birliği İle Karşılaştırılması” adlı yayınlanmamış yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

<sup>2</sup> Maliye Bilim Uzmanı, filizacar88@gmail.com

<sup>3</sup> Doç. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, leventyahyaeser@gmail.com

**1. GİRİŞ**

Tarım, insanoğlunun varlığından günümüze kadar var olmuş ve gelecekte de var olmaya devam edecek önemli sektörlerden biridir. Tarım sektörünü bu kadar önemli kılan şey; insanoğlunun varlığını sürdürebilmek için temel ihtiyaç olan besin maddelerinin ana kaynağı olmasıdır. Ayrıca tarım sektörü, istihdam oluşturmaya, milli gelire ve dış ticarete katkı sağlaması bakımından oldukça önemli bir sektördür. Diğer sektörlerle işgücü, girdi ve sermaye gibi kaynak aktarımı sağlayan tarım aynı zamanda iktisadi kalkınma için tasarruf ve sermaye birikimi kaynağıdır. Bu yüzden tarım sektörü, ekonomik anlamda stratejik öneme sahiptir.

Tarım sektörünün öneminden dolayı ülkeler tarım alanında faaliyetler sürdürmektedir. Ancak özellikle gelişmiş ülkelerde, sanayi devrimiyle birlikte tarım sektörünün ekonomi içindeki payı küçülmeye başlamıştır. Bu durum, tarım sektörünün öneminin azalmasından değil diğer sektörlerin daha hızlı gelişme göstermesinden kaynaklanmaktadır. Gelişmemiş ülkelerde ise tarım, işgücü yoğunluğunun fazla olduğu ve ulusal ekonomiye sağladığı katkıdan dolayı hala önemi düzeyde ekonomide yer kaplamaktadır.

Tarım sektörü, birtakım riskleri ve sorunları da bünyesinde barındırmaktadır. Tarımsal faaliyetlerin doğa koşullarına bağlı olması, üretim sürecinin uzun olması, azalan verimler kanununun geçerli olması, teknik yeniliklerin sınırlı olması gibi özellikler tarım sektörünü, diğer sektörlerle göre daha riskli hale getirmektedir. Bu riskler, üretim miktarlarını ve fiyatlarını etkileyerek bu alanda faaliyet gösteren çiftçilerin düşük ve istikrarsız gelirle karşı karşıya kalmasına neden olmaktadır. Bu nedenle ülkeler tarımın önemini de göz önünde bulundurarak tarım sektörünü çeşitli politikalarla desteklemektedirler.

Ülkeler tarımsal faaliyete müdahale etmek için çeşitli araçlar kullanmaktadır. Bu araçlara; fiyat politikaları, girdi destekleri, ihracat sübvansiyonları, üretim kotaları, vergi politikaları ve doğrudan gelir destekleri örnek olarak verilebilir. Her bir politika ilgili ülke özelinde etkinlik göstermektedir. Türkiye özelinde de bakıldığında son yıllarda tarımsal üretimin bazı alanlarında sorunlar yaşandığı, ürün arzının yetersiz kaldığı, maliyetlerin yüksek kaldığı ve bu nedenle ithal ürün girişlerine izin verildiği görülmektedir. Bu sorunlar, Türkiye’de uygulanan tarımsal desteklerin etkinliğini güncel veriler eşliğinde tartışmayı gerektirmektedir. Bu nedenle ele alınan bu çalışmanın amacı; Türkiye’de uygulanan tarımsal destekler ile Avrupa Birliği’ndeki destekleri karşılaştırarak, 2009-2018 dönemi için Türkiye’de uygulanan tarımsal desteklerin veriler eşliğinde analizini yapmaktır. Bu kapsamda TÜİK, T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı ve T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı gibi resmi kurumlardan elde edilen veriler işlenerek betimsel olarak analiz yapılmıştır.

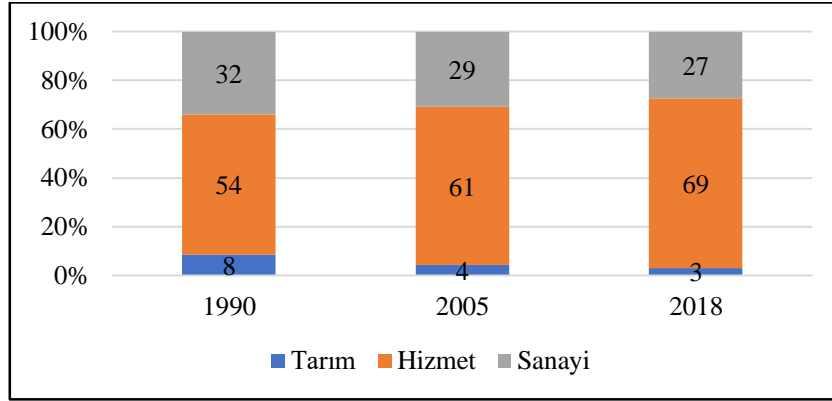
**2. TARIM SEKTÖRÜNÜN EKONOMİDEKİ PAYI**

Tarım, bitkisel ve hayvansal ürünlerin üretilmesi, kalite ve verimlerinin yükseltilmesi, uygun koşullarda korunması, işlenip değerlendirilmesi ve pazarlanması olarak tanımlanmaktadır (TDK, 2020). Tarım, fonksiyonu bakımından oldukça önemli olup ilk çağlardan beri de önemini koruyan bir sektördür. Bu fonksiyonların başında insanoğlunun besinsel ihtiyaçlarını karşılamak gelmektedir. Diğer önemli fonksiyonları ise; insanlığın yaşamını devam ettirebilmesi için gerekli olan endüstriyel sektörlerle hammadde sağlama, istihdam oluşturma, toplumun ruhsal sağlığını koruma ve kalkınmaya finansman kaynağı olma sayılabilir (Dinler, 2008: 37). Ayrıca tarım, ekonomik büyüme ve kalkınma sürecine ürün, istihdam, katma değer ve ihracat olmak üzere çeşitli alanlarda katkıda bulunmaktadır. Buradan hareketle tarım sektörünün ekonomik katkısını anlamak için aşağıda tarımın GSYH içindeki payı, istihdam içindeki payı ve ihracat içindeki payına yer verilmiştir.

**2.1. Tarımın GSYH İçindeki Payı**

Tarım sektörünün ekonomideki yeri ve önemini bir takım ekonomik göstergelerle ortaya koymak mümkündür. Sektörlerin GSYH içindeki payları, ekonominin performansını ölçmede önemli rol oynamaktadır (Türkiye İhracatçıları Meclisi, 2016: 17). Dünya Bankası’nın verilerine göre 2018 yılında toplam dünya GSYH’si yaklaşık olarak 86 trilyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Sektörler bazında ise tarım sektörünün yaklaşık 3,5 trilyon dolar, sanayi sektörünün yaklaşık 23,5 trilyon dolar, hizmetler sektörünün ise yaklaşık 59 trilyon dolar olarak en fazla paya sahip olduğu görülmektedir (World Bank, 2020).

Üç temel sektörün milli gelir içerisindeki payları bu sektörlerin ekonomideki katkıları hakkında yorum yapılabilmesini sağlamaktadır. Geçmişten günümüze bakıldığında, sanayi ve hizmet sektöründeki hızlı gelişmeye bağlı olarak tarım sektörünün milli gelir içerisindeki payında azalma yaşanmıştır. Şekil 1'de dünyada GSYH'nin sektörel dağılımı verilmektedir.



Şekil 1. Dünyada GSYH'nin Sektörel Dağılımı (%)

**Kaynak:** World Bank, 2020

Şekil 1'e bakıldığında, dünyada GSYH'nin sektörel dağılımında, tarım sektörünün payının diğer sektörlerden oldukça az olduğu ve yıllar itibarıyla da azaldığı görülmektedir. Sanayi sektöründe de azalma söz konusu iken hizmet sektöründe artış yaşandığı görülmektedir. Tarım ve sanayi sektörü hizmet sektörünün gerisinde kalmıştır. Hizmet sektörü, ekonomik gelişme sürecinde oldukça önemli ilerleme katetmiştir. Bu tablo tarım sektörünün önemini yitirdiği anlamına gelmemekte, diğer sektörlerin hızlı geliştiğini göstermektedir. Aşağıdaki Tablo 1'de çeşitli ülkelerde tarımsal GSYH verilmektedir.

**Tablo 1.** Çeşitli Ülkelerde Tarımsal GSYH (2018)

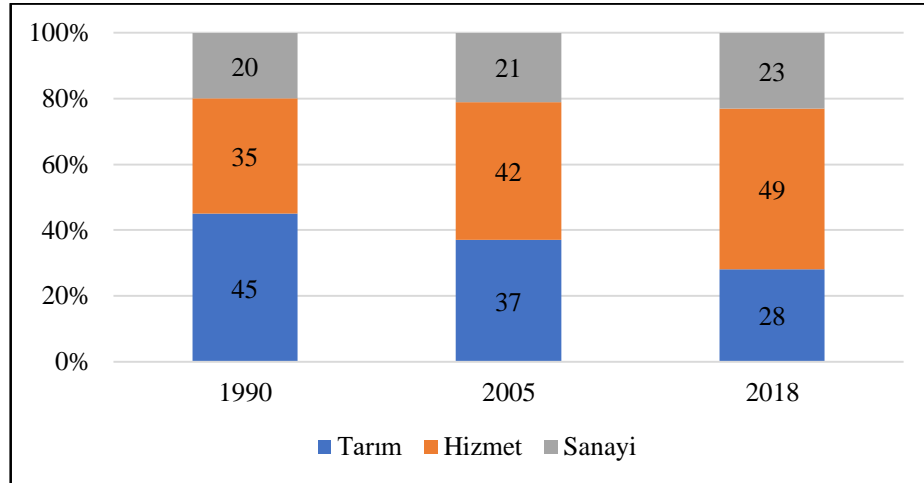
	Ülke/Ülke Grupları	Tarımsal GSYH (Milyon Dolar)	Tarımın Toplam GSYH İçindeki Payı (%)	Tarımın Dünya Tarımsal GSYH'si İçindeki Payı (%)
<b>Gelişmiş Ülkeler</b>	AB (28)	260.586	1,63	7,75
	ABD	178.580	0,96	5,31
	Avusturalya	35.205	2,5	1,04
	Hollanda	14.903	1,6	0,44
<b>Gelişmekte Olan Ülkeler</b>	Çin	978.615	7,2	29,13
	Hindistan	396.988	14,6	11,8
	Endonezya	133.480	12,8	3,97
	<b>Türkiye</b>	<b>44.873</b>	<b>5,8</b>	<b>1,33</b>
<b>Az Gelişmiş Ülkeler</b>	Pakistan	71.888	22,9	2,14
	Etiyopya	26.314	31,2	0,78
	Uganda	6.648	24,2	0,19
	Afganistan	3.946	20,5	0,12
<b>Dünya</b>		3.383.794	3,5	

**Kaynak:** World Bank, 2020

Tablo 1'e bakıldığında tarımın dünya tarımsal GSYH'si içindeki payı en yüksek olan ülkeler Çin, Hindistan ve AB olarak sıralanmaktadır. Bu ülkeler, dünya tarımsal GSYH'ye en yüksek katkıyı sağlamaktadır. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde tarımın GSYH içindeki payının gelişmiş ülkelere kıyasla yüksek olduğu görülmektedir. Gelişmekte olan ülke kategorisinde yer alan Türkiye ise tarımsal GSYH'nin payı aynı kategorideki ülkelere göre düşük fakat gelişmiş ülkelere göre oldukça yüksektir. Sonuç olarak ülkelerin gelişmişlik düzeyleri arttıkça tarımsal GSYH'nin payı azalma göstermektedir.

## 2.2. Tarımın İstihdam İçindeki Payı

Dünya Bankası verilerine göre 1990 yılında dünya nüfusu yaklaşık 5,3 milyar iken 2018 yılında 7,5 milyara yükselmiştir. 1990 yılında dünya toplam nüfusun %60'tan fazlası kırsal alanda yaşamlarını sürdürmekteydi. Bu oran yıllar itibariyle azalış göstererek 2018 yılında %45'lere kadar düşmüştür. Kırsal nüfus yıllar itibariyle düşmesine rağmen dünya nüfusunun yarısına yakını henüz kırsal alanlarda yaşamlarına devam etmektedir. Dünya'da toplam istihdam 1990 yılında 2,2 milyar kişi iken 2018 yılında ise yaklaşık 3,3 milyar kişiye ulaşmıştır (World Bank, 2020). Şekil 2'de dünyada istihdamın sektörel dağılımı verilmektedir



Şekil 2. Dünyada İstihdamın Sektörel Dağılımı

Kaynak: ILOSTAT, 2020

Şekil 2'ye göre 1990 yılında dünya toplam istihdamın yaklaşık yarısı tarım sektöründe istihdam edilmekteyken 2018 yılına gelindiğinde ise dünya istihdamının yarısı hizmet sektöründe, %28'i ise tarım sektöründe istihdam edildiği görülmektedir. Tarım sektöründe istihdamın azalmasında; tarımda makineleşmenin artması, diğer sektörlere geçiş ve kırdan kente göçün artması gibi sebepler gösterilebilir

Ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre sektörler arasında istihdam oranı değişmektedir. Tarımdaki istihdam oranı ülkelerin gelişmişlik düzeyleri arttıkça azalmaktadır (Acar ve Aytüre, 2014: 98). Tarımsal faaliyetlerden elde ettiği gelirle yaşamını sürdüren nüfus, gelişmekte olan ülkelerde toplam istihdamın daha fazla kısmını oluşturmaktadır. Gelişmiş ülkelerde ise tarımla uğraşan nüfus, tarımdaki makineleşme ve diğer gelişmiş tarım tekniklerinin kullanılmasıyla toplam istihdamın daha az bir kısmını oluşturmaktadır. Aşağıdaki Tablo 2'de çeşitli ülkelerde tarımsal istihdam verilmektedir.

**Tablo 2.** Çeşitli Ülkelerde Tarımsal İstihdam (Bin, 2018)

	Ülke/Ülke Grupları	Toplam İstihdam	Tarımsal İstihdam	Tarımsal İstihdamın Toplam İstihdam İçindeki Payı (%)
<b>Gelişmiş Ülkeler</b>	AB (28)	233.861,71	9.414,501	4,5
	ABD	159.235,556	2.181,556	1,4
	Avustralya	12.510,724	0.327,367	2,6
	Hollanda	8.786,915	0.184,35	2,1
<b>Gelişmekte Olan Ülkeler</b>	Çin	768.734,478	200.658,235	26,1
	Hindistan	461.64,013	200.025,467	43,3
	Endonezya	126.754,834	37.563,513	26,7
	<b>Türkiye</b>	<b>29.258,365</b>	<b>5.393,528</b>	<b>18,4</b>
<b>Az Gelişmiş Ülkeler</b>	Pakistan	69.104,164	25.856,315	37,4
	Etiyopya	50.346,804	33.584,865	66,7
	Uganda	15.569,938	11.411,401	72,9
	Afganistan	9.191,246	3.987,492	43,4
<b>Dünya</b>		3.263.439,795	889.339,263	27,2

**Kaynak:** ILOSTAT, 2020

Tablo 2'ye göre dünya genelinde 889 milyon kişinin tarımda istihdam edildiği ve bu rakamın yaklaşık 3,3 milyarlık toplam istihdamın %27'sine karşılık geldiği görülmektedir. Gelişmiş ülkelerde tarımsal istihdamın payı oldukça düşük, gelişmekte ve az gelişmiş olan ülkelerde ise bu oran çok daha yüksektir. Uganda gibi az gelişmiş ülkelerde tarımsal istihdamın payı oldukça yüksek olmasına rağmen dünya tarımsal GSYH içindeki payı oldukça düşüktür. Bu ülke gruplarında, tarım kesiminin gelir seviyesinin çok düşük olduğu söylenebilir. Türkiye'de ise tarımsal istihdam oranlarında düşüşler yaşanmış olsa da hala gelişmiş ülkelerdeki tarımsal istihdamın payından oldukça fazla olduğu görülmektedir. Bu durum gelişmiş ülkelerdeki istihdam yapısıyla ülkemizin istihdam yapısının oldukça farklı olduğunu göstermektedir.

### 2.3. Tarımın Dış Ticaret İçindeki Payı

Globalleşen dünyada, ekonominin gelişim aşamalarında önemli katkısı olan dış ticaret, ülkelerin gayri safi milli hasıllarında da önemli bir yer tutmaktadır. Dünya mal ticareti hacmi 2014 yılında 18,5 trilyon dolar iken 2016 yılına kadar 15,9 trilyon dolara düşmüştür. 2017 yılında ise 2016 yılına göre %11 artarak 17,7 trilyon dolar seviyesine gelmiştir. 2018 yılında ise 19,5 trilyon dolara yükselmiştir (UNCTAD, 2019: 16). Tarımsal ürünler de ülkelerin dış ticaretlerinde önemli bir paya sahiptirler. Aşağıdaki Tablo 3'te tarımsal ürünlerin en büyük 10 ihracatçısı ve ithalatçısı verilmektedir.

Tablo 3'e bakıldığında, 2018 yılında dünya tarım ürünleri ihracatında en büyük on ülkenin payının %71,5 olduğu görülmektedir. Dünya ithalatında ise en büyük on ülkenin payı %71,8'dir. AB (28) hem ihracatta hem de ithalatta ilk sırayı almaktadır. Türkiye ise dünya ihracatında %0,9'luk, dünya ithalatında %1'lik paya sahiptir.

**Tablo 3.** Tarımsal Ürünlerin En Büyük 10 İhracatçısı ve İthalatçısı (2019)

İhracatçı Ülkeler	Değer (Milyar Dolar)	Dünya İhracatındaki Payı (%)	İthalatçı Ülkeler	Değer (Milyar Dolar)	Dünya İthalatındaki Payı (%)
AB	639	35,9	AB	595	33,3
ABD	165	9,3	Çin	199	11,2
Brezilya	89	5,0	ABD	181	10,1
Çin	82	4,6	Japonya	83	4,6
Kanada	65	3,7	Birleşik Krallık	71	4,0
Tayland	43	2,4	Kanada	41	2,3
Endonezya	42	2,4	Kore Cumh.	37	2,1
Arjantin	37	2,2	Rusya	31	1,7
Hindistan	37	2,1	Meksika	28	1,6
Meksika	36	2,0	Hong Kong, Çin	28	1,1
<b>Toplam</b>	<b>1239</b>	<b>69,6</b>	<b>Toplam</b>	<b>1284</b>	<b>72,0</b>
*Türkiye	18,1	1,0	Türkiye	18,2	0,9

**Kaynak:** WTO, 2020a: 92; \*WTO, 2020b, Türkiye için 2018 yılı.

### 3. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE UYGULANAN TARIMSAL MALİ DESTEKLER

Avrupa Birliği, İkinci Dünya Savaşı'nın ardından kalıcı barışı tesis etmek ve birçok alanda ortak hareket etmek amacıyla altı kurucu ülke (Almanya, Belçika, Fransa, İtalya, Lüksemburg ve Hollanda) öncülüğünde oluşturulmuştur. Avrupa Birliği'nde İkinci Dünya Savaşı sonrasında, gerek savaşın getirdiği olumsuzluklar gerekse gübreleme sorunları nedeniyle gıda yetersizliği önemli bir sorun olarak ortaya çıkmıştır. Bu yüzden 1960'lı yıllarda tarımsal üretimi artırmak ve çiftlik gelirlerini desteklemek için Ortak Tarım Politikası (OTP)'nin temelleri atılmıştır (Lovec, 2016: 1-74). Avrupa Birliği, sahip olduğu hukuk mevzuatı gereği tarım pazarlarını koruyucu önlemleri alabilmektedir (Aksoy ve Şentürk, 2018: 93). Devletin ekonomilerde kamu harcamalarını yönlendirici olarak kullandığı bilinen bir gerçektir (Keyifli ve Akdede, 2020: 323). Bu bağlamda OTP, tarımsal ürünlerin birlik içeriğinde serbest ticaretinin yapılmasına izin vermek amacıyla oluşturulmuştur. Bu anlamda OTP önemli bir adım olarak değerlendirilebilir.

OTP sistemi ilk çıkarıldığı günden sonra değişen ekonomik ve sosyal koşullara bağlı olarak değişime uğramıştır. İlk zamanlarda OTP kapsamında, tarımsal üretimi artırmak için ilgili kurumlar, üreticiye belirlenen müdahale fiyatından alım garantisi sunmuştur. Bu dönemde, üretim artışlarına güçlü bir teşvik verildiği için kısa sürede tarım ürünleri stoklarının oluşmasına sebep olmuştur. Hatta AB tarım ekonomisi literatürü "tahıl dağları", "süt gölleri", "et buzulları", "şarap ırmakları" gibi kavramlarla tanışmıştır (Şahinöz, 2003:3). Bu gelişmeler OTP'de reformlar yaşanmasına neden olmuştur.

İlk olarak 1968'de Mansholt planı kapsamında; ihtiyatlı fiyat politikası, aşırı üretimi kırmak için garanti eşikleri, ortak tarım vergisi ve süt kotaları getirilmiştir. Fakat reform girişimi arz fazlalıklarını azaltmakta ve bütçe yükünü hafifletmekte etkili olamamıştır. Bu yüzden 1992 MacSharry reformunda tarımsal fiyat desteklerinde ciddi kesintiler yapılmış ve devlet desteğinin temel aracı olarak doğrudan gelir desteği benimsenmiştir. Bu dönemde bir de tarımsal çevre önlemleri alınmaya başlanmıştır. Gündem 2000 reformuyla doğrudan gelir desteğine devam edilmesinin yanı sıra OTP bağlamında nispeten yeni olan kırsal kalkınma politikası uygulanmaya başlanmıştır. 2003 Fischler reformuyla doğrudan verilen destekler tek bir çiftlik ödemesi adı altında üretimden bağımsız bir şekilde verilmeye başlanmıştır. 2008 yılında OTP'nin basitleştirilmesi, modernize edilmesi ve daha verimli hale gelmesi için değerlendirme yapılmış ve son olarak 2013 sonrası OTP uygulamasına geçilmiştir (Korkmaz, 2015: 139-142).



### 3.1. 2013 Sonrası OTP

2013 sonrasında uygulanan yeni OTP, yeni zorlukları ve hedefleri karşılamak için geçmişteki reformları örnek almıştır. OTP 20 yıldan fazla bir süre boyunca gelir desteği ve güvenlik ağı mekanizmaları sağlayarak tarımsal rekabeti artıran başarılı reformlar geçirmiştir. Tarım alanlarında çevresel entegrasyon sağlanmış ve AB genelinde kırsal kalkınmaya yönelik destekler güçlendirilmeye devam edilmiştir (European Commission, 2013: 2). OTP için belirlenen sorunlar ise; güvenilir gıda, doğal kaynaklar ve dengeli bölgesel kalkınmadır. Bu bağlamda OTP için belirlenen hedefler; güvenilir gıda üretimi, doğal kaynakların ve iklim politikalarının sürdürülebilir yönetimi ve dengeli bölgesel kalkınma olarak belirlenmiştir (Kruzslıcika, 2014: 94). Tarım sektörünün rekabet gücünü ve uzun vadede sürdürülebilirliğini artırmak için tasarlanmış daha etkili politika araçları hedeflenmiştir. Bu kapsamda aşağıda belirtilen destekleme araçları öngörülmüştür.

#### 3.1.1. Doğrudan Ödemeler

Avrupa Birliği çiftçileri; insan ve hayvan sağlığı, bitki sağlığı ve çevre ile alakalı katı kurallara uymaları şartıyla doğrudan ödeme şeklinde destek almaktadırlar. Doğrudan ödemeler, ürettikleri miktarlarla bağlantılı olmayıp AB çiftçilerine değişken piyasa fiyatlarına karşı bir güvenlik ağı sağlamak için tasarlanmıştır. Doğrudan ödemeler, Avrupa Birliği genelinde yaklaşık 7 milyon çiftliğe fayda sağlamakta ve çoğu zaman tarımsal gelirlerinin önemli bir kısmını temsil etmektedir (ortalama olarak, son on yıldaki çiftçilerin gelirinin neredeyse yarısı bu doğrudan destekten sağlanmıştır). Ayrıca 2013 sonrasında doğrudan ödemelere, çevresel korumanın ötesine geçen tarım yöntemleri için yeşil ödeme denilen ek ödemeler de eklenmiştir (European Commission, 2017: 1).

2013 sonrası doğrudan ödeme kapsamında; harcamalarda eşitliği, kaliteyi ve katma değeri artırmak ve vergi mükellefleri bakımından daha basit, şeffaf ve anlaşılır olması için ödemelerin yeniden dağıtımı, tasarımı ve hedeflere daha iyi odaklanması gerektiği üzerinde durulmuştur (Çalışkan, 2011: 153). Bu bakımdan, doğrudan ödemelerin “üretimden bağımsız destek” anlayışından “hedeflenmiş destek” anlayışına doğru kaydırıldığı söylenebilir. Bu anlayış doğrultusunda, “aktif çiftçi” tanımlanarak tarımla uğraşmayan ancak toprak sahibi olduğu için destekten yararlanan kişilerin ayrıştırılması hedeflenmiştir. Ancak aktif çiftçiyi tanımlamak yerine aktif çiftçinin kim olmadığını tanımlamak daha kolaydır. Aktif olmayan çiftçi; hayvan olatmaya veya işlemeye elverişli arazisi üzerinde üye ülkeler tarafından belirlenen asgari faaliyetlerde bulunmayanlara denilmektedir (Akder, 2018: 286). Doğrudan gelir desteğinden kimlerin faydalanacağı bu şekilde belirlenmeye çalışılmaktadır.

Üretimden bağımsız doğrudan ödemeler çiftçiler için ana gelir kaynağı meydana getiren güvenlik ağı düzeneği olup zorunlu ve gönüllü olmak üzere uygulanmıştır (Çalışkan, 2011: 153). Çiftçilerin uymak zorunda olduğu birtakım kurallar sonucunda alacakları ödemeler arasında Temel Ödemeler, Yeşil Ödemeler ve Genç Çiftçi Ödemeleri; gönüllü uyum sonucunda alacakları ödemeler arasında ise Üretime Bağlı Destek, Doğal Kısıtlı Alanlar Desteği ve Yeniden Dağıtıcı Destek yer almaktadır (European Commission, 2017: 6).

#### 3.1.2. Piyasa Önlemleri

Yeni reformla birlikte, piyasa önlemleri kapsamında, kamu müdahalesi araçlarının kademeli olarak azaltılmasını ve çiftçilerin öngörülemeyen piyasa dalgalanmalarından korumasını amaçlayan kriz yönetim araçları oluşturulmuştur (Atılgan, 2013: 13). Önceki reformların da hedefi olan çiftçilerin üretim kararlarını piyasa sinyallerine göre şekillendirilmesine bu dönemde de yeni önlemler olarak devam edilmiştir. Komisyon bu yeni önlemleri “yeni kriz yönetimi araçları” olarak tanımlamaktadır. Yeni kriz yönetimi araçları kapsamında; üreticilere piyasaya sürülecek ürün miktarı için geçici olarak yetki verebilmekte, kriz rezervi sağlanabilmekte ve kırsal kalkınma programları kapsamında üye devletler, çiftçileri risk önleme mekanizmalarında yer almaya ve belirli sorunlarla karşılaşan sektörler için uygulanan alt programlar tasarlamaya teşvik edebilmektedir (Downing, 2013:19).

Yeni piyasa önlemleri kapsamında ayrıca gıda zincirindeki etkinliklerinin artırılması ve üretici örgütlerinin ve kuruluşların (profesyonel kuruluşlar) çiftçiler için potansiyeli olan tüm sektörlerle tanınmasının





yaygınlaştırılması amaçlanmıştır (Çalışkan, 2011: 155). Ayrıca daha duyarlı ve verimli olması için şeker kota rejiminin sona erdirilmesi, yeni asma ekimi için yetkilendirme yapılması, tüm sektörleri kapsayacak koruma tedbirleri alınması, üretici organizasyonların tanınmasının artırılması, mevcut kamu müdahale ve özel depolama yardım sistemlerinin gözden geçirilmesi, okul meyve düzeni ve okul süt düzeninin genişletilmesi, bazı küçük veya kullanılmayan programların kaldırılması amaçlanmıştır (Downing, 2013: 5-6). 2013 sonrası OTP reformu piyasa önlemleriyle, çiftçinin üretim kararlarını piyasa sinyallerine göre şekillendirilmesi, piyasa mekanizmasını bozan müdahale araçlarının kaldırılması gibi önlemlerle AB tarımının piyasa yönelimini geliştirmek amaçlanmıştır.

### 3.3.3. Kırsal Kalkınma Destekleri

Kırsal kalkınma destekleriyle; tarımda rekabeti sağlamak, yenilikçiliği artırmak ve dengeli bir kalkınma sağlamak amaçlanmıştır. Kırsal kalkınma hedeflerinin gerçekleştirilmesi için aşağıdaki yer alan altı öncelik belirlenmiştir. Bu öncelikler Avrupa 2020 stratejisi ile uyumludur ve stratejinin en önemli alanlarından biri birlik içerisinde tarımsal üretim ve üretim verimliliği artıracak politika ve stratejilerin desteklenmesidir. 2014-2020 Kırsal Kalkınma Programı kapsamında ele alınan öncelikler aşağıdaki gibi sıralanmıştır (European Commission, 2014: 50-51):

- ✓ Tarım, ormancılık ve kırsal alanlarda bilgi transferini ve yenilikçiliği teşvik etmek.
- ✓ Tüm bölgelerdeki her türlü tarım türünün çiftlik varlığını sürdürmek ve rekabet edebilirliğini arttırmak ve yenilikçi çiftlik teknolojilerinin ve ormanların sürdürülebilir yönetimini teşvik etmek.
- ✓ Tarımsal ürünlerin işlenmesi ve pazarlanması, tarımda hayvan refahı ve risk yönetimi dâhil olmak üzere gıda zinciri örgütlerini teşvik etmek.
- ✓ Tarım ve ormancılıkla ilgili ekosistemlerin yenilenmesi, korunması ve güçlendirilmesini teşvik etmek.
- ✓ Kaynak verimliliğini teşvik etmek ve tarım, gıda ve ormancılık sektörlerinde düşük karbonlu ve iklime dirençli bir ekonomiye geçişi desteklemek.
- ✓ Kırsal alanlarda yoksulluğu azaltmak ve ekonomik kalkınmayı teşvik etmek.

## 4. TÜRKİYE'DE UYGULANAN TARIMSAL MALİ DESTEKLER

Türkiye'de tarım geçmişten beri önemini koruyan bir sektör olmuştur. Bunda Türkiye'nin geçmişte tarım toplumu ağırlıklı bir yapıya sahip olmasının etkisi bulunmaktadır. Tarım, yarattığı katma değer ve istihdamdan dolayı Türkiye için önem arz etmektedir. Türkiye'de tarımın desteklemesine 1938 yılında buğday için destekleme alımı ve fiyat politikası uygulanarak başlanmıştır. 1960-1980 döneminde tarım sektöründe modernleşme için makine kullanımına yönelik destekler, girdi sübvansiyonları, kredi kolaylıkları gibi destekleme araçları kullanılmıştır. 2001 yılına kadar fiyat politikaları, girdi sübvansiyonları, kredi kolaylıkları, fark ödemesi, ürün teşvik primi, doğal afet ödemeleri gibi nakdi ödemelerle birlikte araştırma, yayım ve kontrol, eğitim gibi genel hizmetler, tarımsal alt yapı yatırımları, ithalat korumaları ve ihracat teşvikleri gibi destekler uygulanmıştır. 2001-2008 yılları arasında DTÖ anlaşmaları ve AB'ye uyum çabalarının etkisiyle tarımsal desteklerde bir reform gerçekleştirilerek doğrudan gelir desteğine geçilmiştir. Doğrudan gelir desteğiyle ödemeler, üretimden bağımsız bir şekilde alan bazlı olarak verilmiştir. Ayrıca yaşanan reformla birlikte girdi destekleri, fiyat destekleri gibi piyasaya doğrudan müdahale eden politikalar kademeli olarak azaltılmıştır. Bu desteklerin yerine doğrudan gelir desteği, alternatif ürün destekleri gibi destekler gündeme gelmiştir. Ancak 2009 yılında doğrudan gelir desteği sisteminden vazgeçilerek tekrar üretimi dikkate alan fark ödeme desteğine geçilmiştir. Ağırlıklı olarak alan bazlı destekler, fark ödemesi, hayvancılık destekleri, kırsal kalkınma gibi destekler uygulanmıştır.

Türkiye'de mevcut dönem içinde tarımsal üretimi istikrarlı hale getirmek, verim ve kaliteyi üst seviyeye çıkarmak, üretim maliyetlerini minimuma indirmek, tarımda sürdürülebilirliği sağlamak, tarımın kayıt altına alınmasını sağlamak ve çevreye saygı duyan alternatif tarım yöntemlerinin yayılmasını sağlamak gibi amaçlar doğrultusunda çiftçilere destekleme yapılmaktadır. Belirlenen amaçlara ulaşmak için fark ödemesi desteği, alan bazlı destekler, hayvancılık destekleri ve diğer tarımsal amaçlı destekler gibi tarımsal destekleme araçları

kullanılmaktadır. 5488 sayılı Tarım Kanununun 19. maddesi gereğince 24/10/2019 tarihinde kararlaştırılan 2019 yılında yapılacak tarımsal desteklemeler aşağıdaki Tablo 4'te verilmiştir.

**Tablo 4.** Türkiye’de Uygulanan Mevcut Tarımsal Destekler (2020)

<b>1. Alan Bazlı Destekler</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Mazot, Gübre ve Toprak Analizi Desteği</li><li>✓ Organik Tarım</li><li>✓ İyi Tarım Uygulamaları Desteği</li><li>✓ Bitkisel Üretim Yapan Küçük Aile İşletmesi Desteği</li><li>✓ Fındık Üreticilerine Alan Bazlı Gelir Desteği</li></ul>
<b>2. Fark Ödeme Destekleri</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Yağlık Ayçiçeği</li><li>✓ Kütlü Pamuk</li><li>✓ Soya Fasulyesi</li><li>✓ Kanola</li><li>✓ Aspir</li><li>✓ Dane Mısır</li><li>✓ Buğday, Arpa, Yulaf, Çavdar, Tritikale</li><li>✓ Çeltik</li><li>✓ Kuru Fasulye, Nohut, Mercimek</li><li>✓ Zeytinyağı</li><li>✓ Yaş Çay</li></ul>
<b>3. Hayvancılık Destekleri</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Yem Bitkileri Üretim Desteği</li><li>✓ Buzağı/Malak/ Manda Desteği</li><li>✓ İpekböceği Desteği</li><li>✓ Arıcılık Desteği</li><li>✓ Atık Desteği</li><li>✓ Hastalıktan Ari İşletme Desteği</li><li>✓ Aşı Desteği</li><li>✓ Biyolojik ve Biyoteknik Mücadele Desteği</li><li>✓ Su Ürünleri Desteği</li><li>✓ Hayvan Gen Kaynaklı Desteği</li><li>✓ Geleneksel Kıyı Balıkçılığının Kayıt Altına Alınması ve Desteklenmesi</li></ul>
<b>4. Diğer Tarımsal Amaçlı Destekler</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Yurt İçi Sertifikalı Tohum Kullanım Desteği</li><li>✓ Yurt İçi Sertifikalı Fidan/Fide ve Standart Fidan Kullanım Desteği</li><li>✓ Yurt İçi Sertifikalı Tohum Üretim Desteği</li><li>✓ Yurt İçi Sertifikalı Fidan Üretim Desteği</li><li>✓ ÇATAK Desteği</li><li>✓ Tarımsal Yayım ve Danışmanlık Desteği</li><li>✓ AR-GE desteği</li><li>✓ Çiftlik muhasebe veri ağı desteği</li></ul>

**Kaynak:** T.C. Cumhurbaşkanlığı Kararı, 24.10.2019, 2019/ 1691

Tablo 4’te yer alan destekleme araçları sırasıyla kısaca aşağıda açıklanmıştır. Alan bazlı destek kapsamında beş ana destek başlığı yer almaktadır. Birincisi, 2019 yılında Türkiye Tarım Havzaları Üretim ve Destekleme Modeli kapsamında olan ürünler için farklı miktarda verilen Mazot ve Gübre Desteği ayrıca Toprak Analizi Desteğidir. Mazot fiyatlarında artış olması durumunda belirtilen mazot destekleri artırılarak uygulanabilir. Çiftçi Kayıt Sistemine kayıtlı çiftçilerin yararlandığı Mazot, Gübre ve Toprak Analizi Desteği; süs bitkileri, orman emvali, özel çayır, mera alanları, hububat, sebze, meyve, yumru bitkiler, yem bitkileri, baklagillerin yetiştiği alanlar, yağlı tohumlu bitkiler ve endüstri bitkileri alanlarında verilmektedir. Toprak Analizi Desteği,



asgari 50 dekar ve üzeri tarım arazilerinde, her 50 daraziye kadar bir analiz için T.C. Tarım ve Orman Bakanlığınca yetkilendirilmiş Toprak analiz laboratuvarlarına analiz başına 40 TL olarak yapılmaktadır (T.C. Cumhurbaşkanlığı Kararı, 24.10.2019, 2019/ 1691).

İkincisi, Organik Tarım Desteği uygulamasıdır ve 4 kategoriye ayrılarak her kategori için farklı miktarda ödeme yapılmaktadır. Organik hayvancılık desteği kapsamında olan arılı kovan için kovan başına 10 TL ödeme yapılmaktadır. Meyve, sebze, süs bitkileri, tıbbi aromatik bitkiler, örtüaltı, çeltik, su ürünleri sertifikalı bireysel ve grup olarak iki ayrı kategoride farklı miktarlarda ödeme yapılmaktadır (T.C. Cumhurbaşkanlığı Kararı, 24.10.2019, 2019/ 1691).

Üçüncüsü ise, İyi Tarım Uygulamaları Desteğidir. Tarımsal faaliyetleri çevreye duyarlı, daha kaliteli bir şekilde gerçekleştirmeyi amaç eden iyi tarım uygulamaları desteği kapsamında; sebze-meyve, tıbbi aromatik bitkiler, süs bitkileri, çeltik, su ürünleri, örtüaltı ürünler, alabalık, çipura, levrek gibi ürünlere belirlenen fiyatlar çerçevesinde destekleme yapılmaktadır (T.C. Cumhurbaşkanlığı Kararı, 24.10.2019, 2019/ 1691).

Dördüncüsü ise, bitkisel üretim yapan küçük aile işletmelerinin desteklenmesi kapsamında dekar başına 100 TL ödenmesidir. Son olarak ise, Fındık üreticilerine alan bazlı gelir desteği, 22/11/2001 tarihli 2001/3267 sayılı Fındık Alanlarının Tespitine Dair Karar ile belirlenen ve ruhsat verilen alanlarda fındık üretimi yapan üreticilere Türkiye Tarım Havzaları Üretim ve Destekleme modeli kapsamında belirtilen havzalarda dekara 170 TL ödeme yapılmaktadır (T.C. Cumhurbaşkanlığı Kararı, 24.10.2019, 2019/ 1691).

Fark ödeme desteği, 2009 yılı itibarıyla Türkiye'nin temel destekleme aracıdır. Fark ödeme desteği, arzi artırımlar istenen bitkisel ürünler için kullanılmaktadır (Tarım Kanunu, 2006). Ayrıca fark ödemesi desteğinden yararlanmak için çiftçiler alım satım belgesi (fatura, müstahsil makbuzu vb) göstermeleri gerekmektedir. 2018 yılında, 17 ürün (yağlık ayçiçeği, kütlü pamuk, soya fasulyesi, kanola, aspir, dane mısır, buğday, arpa, yulaf, çavdar, tritikale, çeltik, kuru fasulye, nohut, mercimek, zeytinyağı ve yaş çay), 2019 yılında ilk defa dane zeytine de prim ödemesi verilecektir (T.C. Cumhurbaşkanlığı Kararı, 24.10.2019, 2019/ 1691). Alan bazlı destek ve fark ödemesi desteği, bitkisel ürünleri desteklemek için kullanılmaktadır.

2019 yılında hayvancılık alanı kapsamında olan sübvansiyonlar ise; buzağı-malak desteği, çoban istihdam desteği, GAP, DAP, DOKAP ve KOP kapsamındaki illerde e-ıslah veri tabanına kayıtlı sığırlara ödeme, koyun-keçi desteği, tiftik üretim, süt primi, ıslah amaçlı süt kalitesinin desteklenmesi, ipekböceği, arıcılık, su ürünleri, balıkçı gemi desteği, yem bitkileri, hayvan hastalık tazminatları, hayvan başı ödeme, aşı desteği, atık desteği, hayvan gen kaynakları, besicilik erkek sığır desteği, biyolojik ve biyoteknik mücadele desteği, çiğ sütün değerlendirilmesi alanında destek verilmektedir (T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı, 2019).

Diğer amaçlı tarımsal destek kapsamında ise Yurt İçi Sertifikalı Tohum Kullanım, Yurt İçi Sertifikalı Fidan/Fide ve Standart Fidan Kullanım, Yurt İçi Sertifikalı Tohum Üretim, Yurt İçi Sertifikalı Fidan Üretim Destekleri için belirlenen kategorilerde farklı miktarlarda ödeme yapılır. Çiftlik muhasebe veri ağı sisteminin 81 ilde uygulanmasına devam edilmektedir. Ayrıca 2017 yılında kayıt altına alınan 6000 işletmede işletme başına 600 TL olarak ödenir. Bakanlığın ve tarım sektörünün ihtiyaç duyduğu öncelikli konulara ilişkin bilgi ve teknolojilerin geliştirilmesi ve bunların çiftçiler ile tarımsal sanayicilere aktarılması amacıyla uygun görülen araştırma geliştirme projelerine destekleme ödemesi yapılır (T.C. Cumhurbaşkanlığı Kararı, 24.10.2019, 2019/ 1691).

#### **4.1. Türkiye'de Uygulanan Tarımsal Desteklerin Analizi**

Çalışmanın bu başlığında, Türkiye'de 2008 yılında DGD sistemin kaldırılmasıyla 2009-2018 dönemleri arasında uygulanan tarımsal desteklerin bitkisel üretim ve hayvansal üretim üzerinde etkisi betimsel olarak analiz edilmeye çalışılmıştır. Çalışmada TÜİK, T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı ve Tarım ve Orman Bakanlığı'ndan elde edilen veriler grafiklerle yorumlanmıştır. Çalışmada ilk olarak, desteklenen bitkisel ürünlerin üretimi için en fazla destekleme ödemeleri yapılan fark ödeme desteği ve alan bazlı desteklerin görünür bir etkiye sahip olup olmadığı ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Daha sonra hayvancılık destek ödemelerinin seçilmiş hayvansal ürünlerin üretimi üzerindeki etkisi incelenmiştir. Tablo 5'te Türkiye'de tarımsal desteklere dair bütçe verileri verilmiştir.

**Tablo 5. Türkiye’de Tarımsal Desteklere Dair Bütçe Verileri**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019*
Tarımsal Destekleme Ödemeleri (Milyon TL)	4.495	5.817	6.961	7.553	8.684	9.148	9.971	11.489	12.722	14.552	16.972
Tarımsal Destekleme Ödemelerinin Merkezi Bütçe İçindeki Payı (%)	1,7	2	2,2	2,1	2,1	2	2	2	1,9	1,8	1,7
Tarımsal Destekleme Ödemelerinin Bir Önceki Yıla Göre Artış Oranı (%)	-22,6	29,4	19,7	8,5	15	5,3	9	15,2	10,7	14,4	16,6
Tarımsal Destekleme Ödemelerinin GSYH içindeki payı (%)	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4

**Kaynak:** T.C. Cumhurbaşkanlığı, 2020 Yılı Bütçe Gerekçesi, 2019: 8-9; \* Gerçekleşme Tahmini

Tablo 5 incelendiğinde, Türkiye’ de tarımsal destekleme ödemelerinin bir önceki yıla göre artış oranı 2009 yılı hariç diğer yıllarda farklı oranlarda artış göstermiştir. Ancak tarımsal destekleme ödemelerinin merkezi bütçe içindeki payı ve GSYH içindeki payı genellikle düşmüştür. Tarımsal destekleme ödemeleri yıllar itibariyle artış göstermesine rağmen merkezi bütçe içindeki payı azalma göstermektedir. Ayrıca Tarım Kanunu kapsamında tarımsal destek miktarı, GSMH’nin %1’inden az olamaması ibaresi yer almasına (madde 21) rağmen bu orana uyulmadığı görülmektedir (Tarım Kanunu, 2006).

#### 4.1.1. Bitkisel Üretime Verilen Desteklerin Analizi

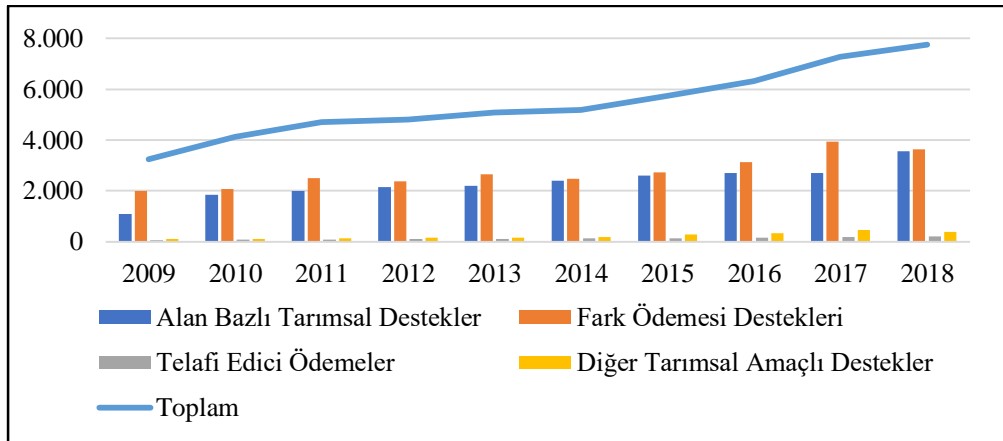
Bitkisel üretimde arz açığı olan ürünler için 2009 yılında ülke genelinde 30 adet tarım havzası oluşturulmuştur. Bu havzalar iklim özelliği, toprak özellikleri açısından benzer bölgelerde ve tarım ürünlerinin ekolojik olarak yetiştirilmesine en uygun bölgelerden oluşmaktadır. 2017 yılından beri 945 tarım havzası belirlenmiştir. Model kapsamında arz açığı olan bitkisel ürünlerde 21 ürün destek kapsamına alınmıştır (T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı, 2020). Aşağıdaki Tablo 7’de destek kapsamındaki bitkisel ürünler verilmiştir. Türkiye tarımsal faaliyet değerinin %65’ni bitkisel üretim oluşturmaktadır (Acar ve Aytüre, 2014: 397) ve bu yüzden bitkisel üretime ayrılan destek miktarının da fazla olduğu gözlemlenmektedir.

**Tablo 6.** Destek Kapsamındaki Bitkisel Ürünler

<b>Hububat</b>	Arpa, Buğday, Çavdar, Çeltik, Mısır (Dane), Triticale, Yulaf
<b>Baklagiller</b>	Kuru Fasulye, Mercimek, Nohut
<b>Yağlı Tohumlu Bitkiler</b>	Aspir, Ayçiçeği (Yağlık), Kanola, Pamuk (Kütlü), Soya
<b>Diğer Ürünler</b>	Çay, Fındık, Zeytinyağı, Patates, Soğan (Kuru)
<b>Yem Bitkileri</b>	Yonca, Korunga, Ak Üçgül, Çayır Üçgülü, Gazal Boynuzu, Fiğ, Macar Fiği, Burçak, Mürdümük, Sorgum, Sudan Otu, Hayvan Pancarı, Yem Şalgamı, Yem Bezelyesi, Yem Baklası, İskenderiye Üçgülü, İtalyan Çimi, Mısır (Silaj), Çavdar (Yeşil ot), Yulaf (Yeşil ot), Triticale (Yeşil ot), Buğday (Yeşil ot), Arpa (Yeşil ot), Sorgum- Sudan Otu Melezi, Yapay Çayır Mera, Çayır otu, Kılçıksız Brom, Domuz Arığı, Çok Yıllık Çim (Lolium Perenne), Kamışsı Yumak, Otlak Ayrığı

**Kaynak:** T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı, 2020

Çalışmanın bu başlığında yem bitkileri hariç yukarıda yer alan diğer ürünlere verilen destek ödemelerinin toplam üretime etkisi analiz edilmeye çalışılmıştır. Ayrıca bitkisel ürünlere verilen destek ödemeleri içinde en fazla paya sahip olan alan bazlı ödeme desteği ve fark ödeme desteğinin toplam üretimi nasıl etkilediği üzerinde değerlendirme yapılmıştır. Değerlendirme 2009-2018 yılları arasındaki 9 yıllık dönemi kapsamaktadır. Şekil 3'te bitkisel ürünlere verilen destekler verilmektedir.

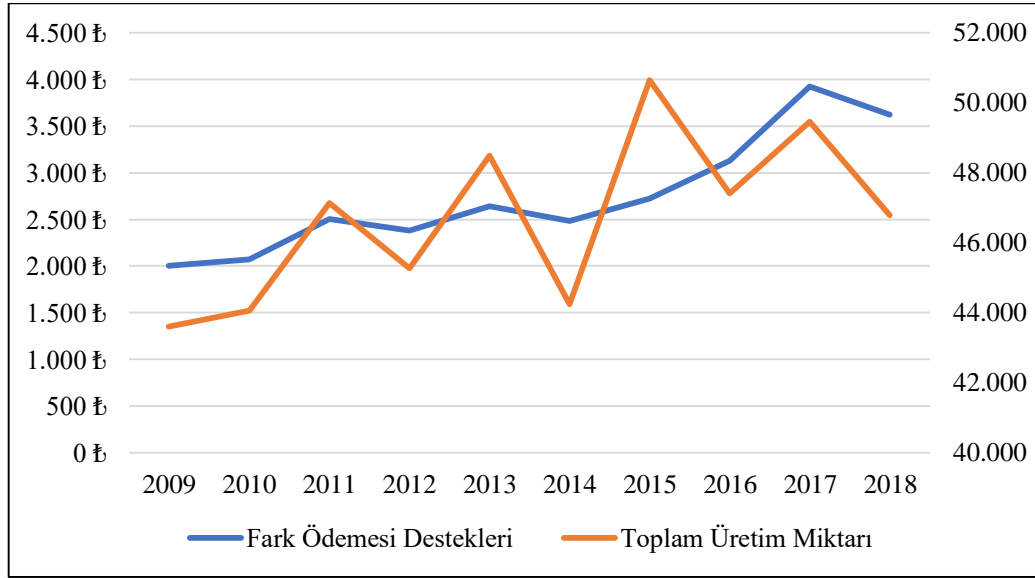

**Şekil 3.** Bitkisel Ürünlere Verilen Destekler (Milyon TL)

**Kaynak:** T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı, 2020

Şekil 3 incelendiğinde 2009-2018 yılları arasında bitkisel ürünlere verilen destek miktarının %139 oranında artış gösterdiği görülmektedir. Alan bazlı tarımsal destek ödemeleri ve fark ödemesi desteği ise en yüksek paya sahip destekleme araçları olduğu görülmektedir. Alan bazlı tarımsal destek ödemeleri, 2009 yılından 2018 yılına kadar %230 oranında artış göstermiştir. Toplam tarımsal destekleme ödemeleri içindeki payı ise 2009 yılında %33 civarında iken 2018 yılında %46'ya yükselmiştir.

Bitkisel ürünlere verilen destekleme ödemeleri içinde en yüksek paya sahip olan fark ödemesi desteği de yıllar itibarıyla genel olarak artmış, fakat 2018 yılında %8 oranında azalmıştır. Ayrıca 2009 yılında toplam tarımsal destekleme ödemeleri içindeki payı %67 iken 2018 yılında %47'ye düşmüştür. Bu dönem içerisinde alan bazlı desteklere daha fazla önem verildiği söylenebilir.

Alan bazlı tarımsal destek ödemeleri ve fark ödeme desteğinden sonra toplam tarımsal destekleme ödemelerin içinde en yüksek paya sahip olan telafi edici ödemeler de yıllar itibariyle artış göstermiştir. Son olarak diğer tarımsal amaçlı destekler de yıllar itibariyle artış göstermiştir. Toplam destek içindeki payı ise son yılda %5 civarındadır. Görüldüğü üzere destek kapsamındaki bitkisel ürünlere verilen destekleme ödemelerinin içinde en baskın destekleme aracı alan bazlı tarımsal destek ve fark ödemesi desteğidir. Şekil 4'te Türkiye'de verilen fark ödeme desteği ve üretim miktarı karşılaştırılması verilmiştir.



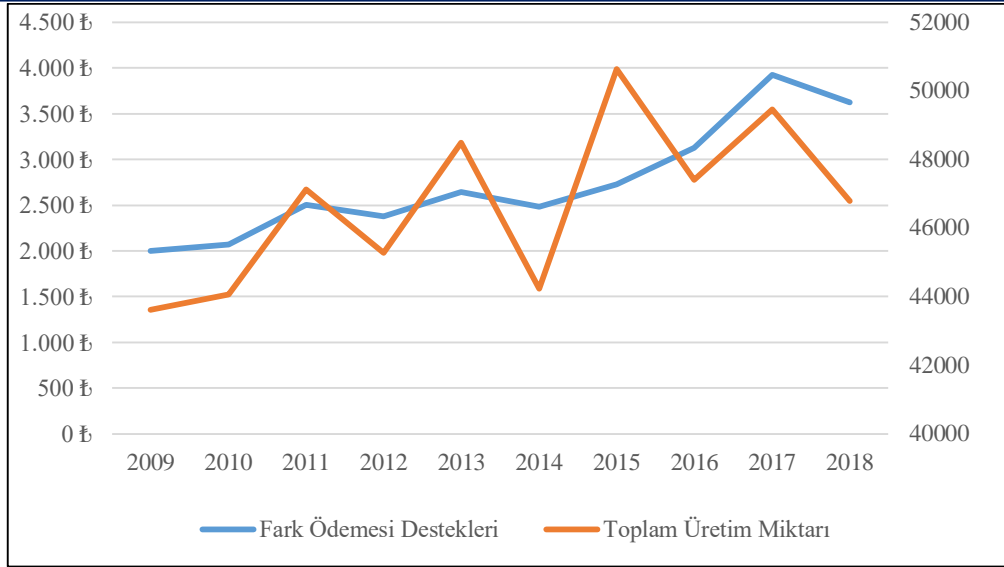
**Şekil 4.** Türkiye'de Fark Ödemesi Desteği ve Bitkisel Üretim Miktarı Karşılaştırılması  
(Milyon TL/ton)

**Kaynak:** T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı, 2020; TÜİK, 2020

Şekil 4 incelendiğinde 2009- 2018 yılları arasında verilen fark ödeme destek miktarı ve üretim miktarı arasında kısmen uyum olduğu görülmektedir. Fark ödeme desteği miktarı arttırıldığında üretim miktarının arttığı ve düştüğünde üretim miktarının da düştüğü görülmektedir. Fark ödeme desteğinin destek kapsamında olan bitkisel ürünlerin üretiminde etkili olduğu söylenebilir. Ancak 2016 yılında fark ödeme desteği artmasına rağmen üretim miktarı ciddi oranda düşmüştür. Ayrıca bitkisel üretimde istikrar yakalanamadığı görülmektedir.

Fark ödemesi desteklerinin üretime etkisi olumlu olduğu söylenebilir. Ancak fark ödemesi desteklerini yürütürken 2000'li yıllar öncesinde ortaya çıkan destekleme politikalarındaki sıkıntıların (desteklerin bütçeye olan yükü, kaynakların etkin kullanılamaması, hedef kitleye ulaşmaması ve piyasa mekanizmasını bozması vb) tekrarlanmaması için kontrollü bir şekilde sürdürülmesinin önemine vurgu yapılması gerekmektedir (Doğan vd., 2018: 950). Aşağıdaki Grafik 5'te Türkiye' de verilen alan bazlı tarımsal destekleri ve üretim miktarı karşılaştırılması verilmiştir.

Şekil 5 incelendiğinde, alan bazlı tarımsal destekler ile üretim miktarı arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmektedir. Alan bazlı tarımsal destek miktarı sürekli artış gösterirken üretim miktarı dalgalı seyir göstermiştir. Türkiye'de destek miktarları artmasına rağmen bitkisel üretimde istikrar yakalanamaması, tarımın yapısal sorunları üzerinde durulması gerektiğini vurgulamaktadır.



**Şekil 5.** Türkiye’de Alan Bazlı Tarımsal Destekler ve Bitkisel Üretim Miktarının Karşılaştırılması (Milyon TL/ ton)

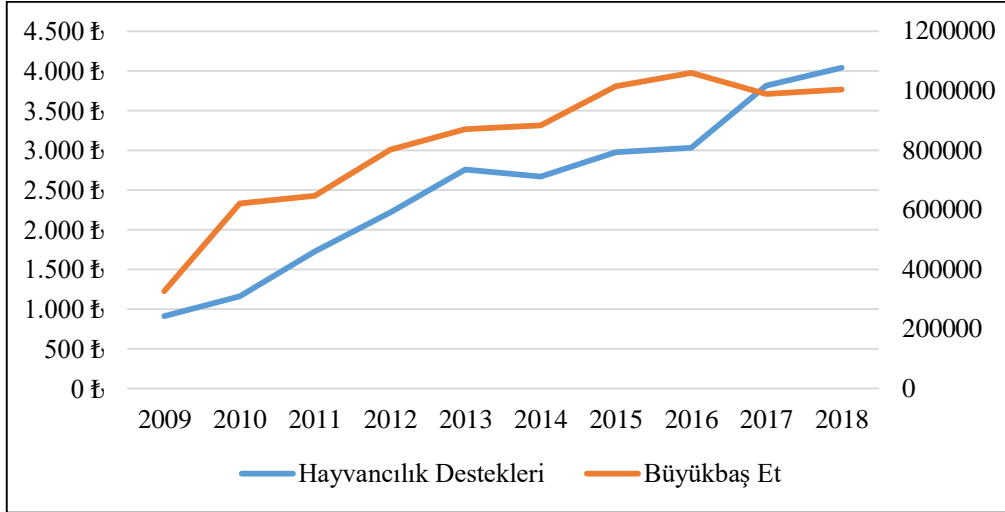
**Kaynak:** T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı ve TÜİK, 2020

Alan bazlı tarımsal destek ödemeleri kapsamında en fazla paya sahip olan destekleme aracı mazot ve gübre desteğidir. Türkiye’de tarımsal üretimin verimliliğini ve ürün kalitesini artırmak için gübre desteği verilmektedir. Ancak gübre fiyatlarının yüksek olması ve gübre desteğinin kullanılan gübreye göre belirlenmemesi bu desteğin yetersiz kalmasına neden olmakta ve alınan destek kullanılan gübre miktarında çok fazla bir değişikliğe yol açmamaktadır. Ayrıca gübre desteği ödemesinin üreticilerin gübreyi satın aldığı tarihlerde yapılmaması da destek için verilen ödemelerin üreticiler tarafından gübre alımında kullanımını engellemektedir (Aydın ve Özkan, 2017: 309).

Türkiye’de tarıma ayrılan bütçe genel olarak azımsanmayacak miktarda olmasına rağmen verilen desteklerden hedef kitleler yeterince yararlanamamaktadır. Yapılan bir araştırmaya göre desteklerin kullanımıyla ilgili özellikle mazot, gübre ve fark ödemesi desteklerine talep %90’larda, sertifikalı tohum fidan da destek oranı %41, tarımsal yayım ve danışmanlık desteğinden yararlanma oranı ise %2 olarak hesaplanmıştır. Yararlanma oranları düşük olan desteklerin artırılmasının çiftçi için çok faydalı olmayacağı; aksine çiftçinin daha çok ilgi gösterdiği mazot, gübre, fark ödemesi ve hayvancılık gibi desteklerin üzerinde durulmasının ve piyasa koşullarına göre değiştirilmesi gerektiği ileri sürülmektedir (Abay vd., 2017: 136). Ayrıca tarımsal desteklerin tarım sektörünü harekete geçirmesi için tarım üreticileri bilinçlendirilerek modern tarıma yönlendirilmesi, üreticilere devlet tarafından ücretsiz eğitim verilmesi, üniversitelerin tarımla ilgili bölümleri desteklenerek modern tarımın sağlam bir alt yapısı oluşturulması gibi adımların atılmasının faydalı olabileceği söylenebilir (Şaşmaz ve Özel, 2019: 62-63).

#### 4.1.2. Hayvansal Üretime Verilen Desteklerin Analizi

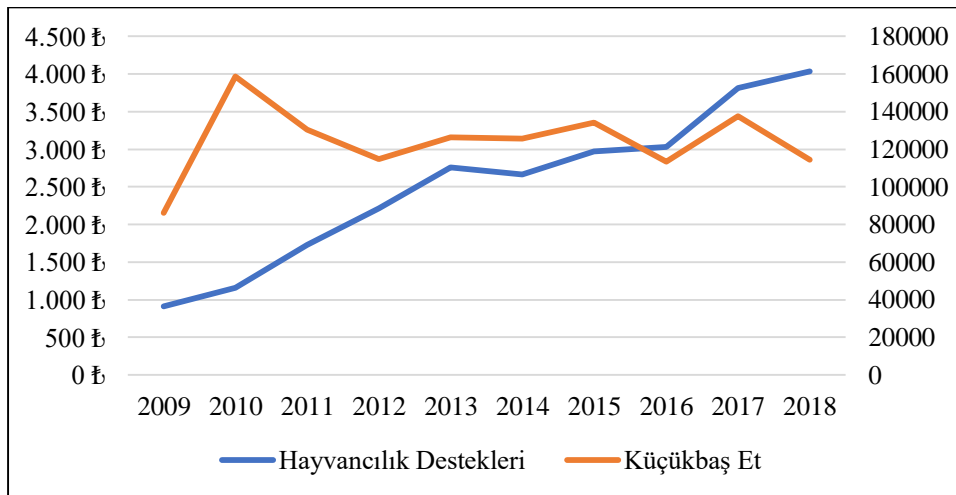
Tarımsal faaliyetin bir kolu olan hayvancılık, insan yaşamı için oldukça büyük öneme sahiptir. Türkiye hayvancılık için oldukça elverişli coğrafyaya sahiptir. Bu başlık altında hayvancılık faaliyetinin büyük çoğunluğunu oluşturan büyükbaş ve küçükbaş hayvandan elde edilen et ve süt üretimini, verilen hayvancılık destek ödemeleri nasıl etkilediği değerlendirilmiştir.



Şekil 6. Türkiye’de Hayvancılık Destek Ödemeleri ve Büyükbaş Et Üretimi Karşılaştırılması (Milyon TL/ ton)

**Kaynak:** T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2020; TÜİK, 2020

Şekil 6 incelendiğinde hayvancılık destekleme ödemeleri ve büyükbaş et üretimi arasında uyumlu ilişki olduğu görülmektedir. 2009 yılından 2016 yılına kadar verilen desteklerle üretim doğrusal olarak devam etmiştir. Ancak 2016 yılından 2018 yılına kadar ise ters ilişki söz konusudur. Bu duruma yem bitkilerinin büyük çoğunluğunun ithalata bağlı olması ve artan döviz kurunun etkisiyle üretim maliyetlerin artmasının neden olduğu söylenebilir. Ayrıca bilgi birikiminin de önemli olduğu hayvancılık sektöründe genç nesillerin sektörden uzaklaşması da üretimi olumsuz etkilemektedir (Çevik, 2018:30). Genel itibariyle hayvancılık destekleri büyükbaş et üretiminde etkin rol oynamaktadır. Ayrıca büyükbaş hayvan eti 2009 yılından 2018 yılına %207 oranında artmıştır. Büyükbaş hayvan sayısındaki artış oranıyla et üretimi artış oranı kıyaslandığında hayvan başına verimin arttığı kanısına varılabilir. Şekil 7’de Türkiye’de hayvancılık destek ödemelerinin küçükbaş et üretimiyle karşılaştırılması verilmiştir.

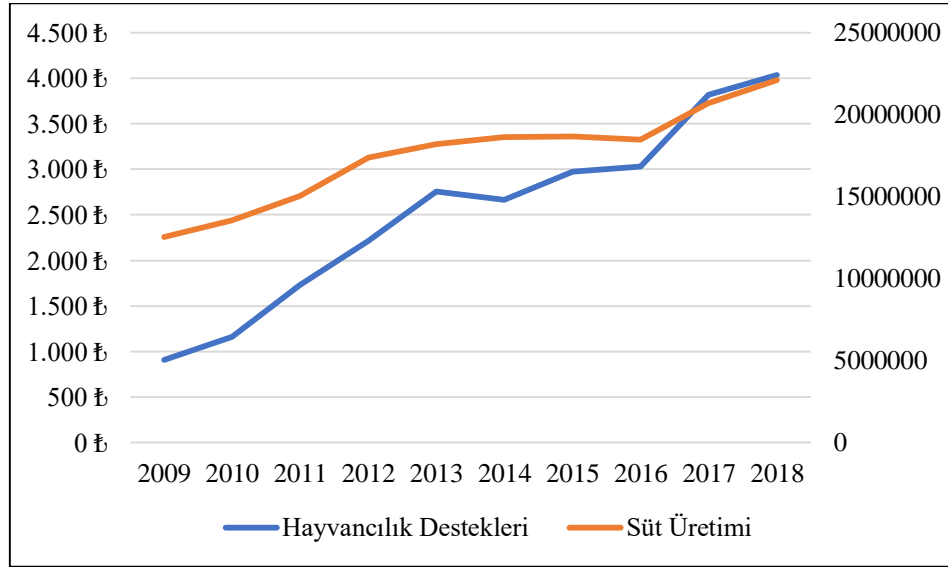


Şekil 7. Türkiye’de Hayvancılık Destek Ödemeleri ve Küçükbaş Et Üretimi Karşılaştırılması (Milyon TL/ ton)

**Kaynak:** T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2020; TÜİK, 2020



Şekil 7 incelendiğinde hayvancılık destekleme ödemeleri ve küçükbaş et üretimi arasında doğrusal bir ilişki olmadığı söylenebilir. Hayvancılık tarımsal destek ödemeleri genel olarak artış eğiliminde iken küçükbaş et üretimi inişli çıkışlı seyir göstermiştir. Hayvancılık destek ödemeleri kapsamında küçükbaş hayvana yönelik yeterli düzeyde destek verilmediği yorumu yapılabilir. Şekil 8’de Türkiye’de hayvancılık destek ödemeleri ve süt üretimi karşılaştırılması verilmiştir.



**Şekil 8.** Türkiye’de Hayvancılık Destek Ödemeleri ve Süt Üretim Miktarı Karşılaştırılması (Milyon TL/ ton)

**Kaynak:** T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2020; TÜİK, 2020

Şekil 8 incelendiğinde hayvancılık destek ödemeleri ile büyükbaş hayvan ve küçükbaş hayvandan elde edilen toplam süt miktarı arasında doğrusal bir ilişki olduğu söylenebilir. Süt üretiminin 2009 yılından günümüze genel olarak %76 oranında artış gösterdiği görülmektedir. Hayvancılık destek ödemeleri süt üretiminde etkisi olduğu söylenebilir

Ülkemizde hayvancılığa verilen destek kalemlerinin çoğu büyükbaş hayvancılık üzerine kurulmuştur. Bu yüzden küçükbaş hayvancılıkta ciddi bir artış kat edilememiştir. Büyükbaş hayvan eti üretiminde ve süt üretiminde 2014 yılına kadar ciddi artışlar yaşanmıştır. Genel olarak bir değerlendirme yapılacak olunursa hem hayvan sayılarındaki artışların hem de hayvansal ürünlerin üretim miktarındaki artışların yaşanması hayvancılıkla ilgili gelişmelerin iyi ve doğru yönde olduğu söylenebilir.

Türkiye’de son on yıllık dönemde tarımsal desteklerin üretime etkisi değerlendirildiğinde bitkisel üretimde arz oynaklığı söz konusu olup istikrarsız bir süreç geçirdiği görülmektedir. Hayvansal üretimde ise olumlu sonuçlar yaşanmakta fakat istenilen düzeye henüz ulaşamadığı görülmektedir. Tarımsal desteklerin yıllar itibarıyla artmasına rağmen tarımsal üretimde istikrar sağlanamaması Türkiye’de tarım sektörünün yapısal sorunlarını gün yüzüne çıkarmaktadır. Son 15 yılda TÜİK verilerine göre gıda enflasyonundaki yükselmeler, gıda fiyatlarının istikrarsızlığı; üretim planlamasından tarımsal politikalara, tedarik zinciri yapısından ticaret dengesine varan aşılama sorununu göstermektedir. Gıda fiyatlarının yüksek olması ise girdi maliyetlerinin düşürülmemesinden ve perakende sektöründeki sorunlardan da kaynaklanmaktadır (Eren, 2019: 50).

2018 yılına baktığımızda gıda enflasyonunda özellikle patates ve soğandaki yıl içindeki fiyat artışı göze çarpmaktadır. 2018 yılı Üçüncü Enflasyon Raporu’nda belirtilen yapısal sorunların başında dönemsel arz açıkları, stoklama, tedarik zincirinin örgütlenememesi yer almaktadır. 2018 yılındaki yaşanan sıkıntılar yapısal



sorunların var olmasının yanı sıra modern ve iklim değişikliğine uyumlu üretim yapılamaması üretimde ciddi kayıplara neden olmuştur (Eren, 2019: 49-50).

Türkiye’de yapısal sorunlardan ziyade devlet tarımsal desteklerinin yıldan yıla kısa dönemde değişmesi ve üretim yılı başladıktan sonra ödeme miktarını açıklamaması, hedeflenen sonuçlara ulaşamamasına neden olurken, üretim yılının fiyatlarına dair öngörülerin sağlıklı bir şekilde yapılmasına da engel olmaktadır. Veriye ve stratejiye dayalı etkili üretim planlamaları yapılmaması, üretimdeki belirsizliklerin devamına neden olan faktörlerin arasında önemli yer tutmaktadır (Eren, 2019: 58).

Verilerin kayıt altına almadaki eksiklikten dolayı tarımsal destekleme ödemelerinin sonuçlarına ilişkin etki analizi yapılamaması ve sağlanan katkıların izlenmesine yönelik bir sistemin olmaması tarımsal destek sisteminde hedef ve sonuç arasında herhangi bir bağlantı olmadığını ortaya koymaktadır (Eren, 2019: 59). Sonuç olarak tarımsal desteklerin özellikle bitkisel üretimde istikrarlı bir etkisi olmadığı söylenebilir. Hayvancılık sektöründe olumlu sonuçlar alınmış ancak yeterli düzeyde değildir. Özellikle verilerin kayıt altına alınmasında ciddi sıkıntıların yaşanması tarım sektörünün şeffaflığına engel olmaktadır. Türkiye’de tarım sektöründe istenilen düzeye ulaşılması için öncelikle yapısal sorunları minimuma indirme çabalarına girilmesi gerekmektedir.

## 5. TÜRKİYE’DE VE AB’DE UYGULANAN TARIMSAL MALİ DESTEKLERİN KARŞILAŞTIRILMASI

Bu başlık çerçevesinde, Türkiye ile AB arasında tarımsal destekleme araçları kapsamında farkları ve benzerlikleri ortaya koyacak bir karşılaştırma yapmak amaçlanmaktadır. Bu çerçevede yapılacak bir karşılaştırmadan çıkarılacak sonuç Türkiye için politika önerisi olarak sunulmaya çalışılacaktır. Türkiye ve AB kendi tarımsal yapılarına ve ihtiyaçlarına göre tarım sektörünü yönlendirmek için çeşitli araçlarla müdahalede bulunmaktadır. Yukarıda verilen veriler doğrultusunda, Türkiye’de ve AB’de uygulanan temel tarımsal destek araçlarında farklılıklar yaşandığı görülmektedir. Genel olarak AB, üretimden bağımsız ve çevre standartlarına uyum şartı getirilmiş doğrudan gelir desteği aracını kullanmaktayken Türkiye ise 2009 yılından itibaren pazar fiyat desteğini ağırlıklı olarak kullanmaktadır. Bu durum AB ile Türkiye’nin en belirgin farklılaştığı nokta olarak görülmektedir.

Türkiye ve AB’de benzer tarımsal destek araçları olarak pazar fiyat desteği, arz kontrolleri, kırsal kalkınma destekleri ve dış ticaret önlemleri yer almaktayken farklılık gösteren destekleme araçları ise doğrudan gelir desteği, girdi sübvansiyonları ve çevre amaçlı desteklerdir.

Öncelikli farklılık yaratan alanlardan biri temel destekleme araçlarında görülmektedir. Önemli destekleme araçlarından biri olan doğrudan gelir desteği günümüzde AB’de kullanılmaktadır. Türkiye’de ise 2000 yılında iç ve dış baskılardan dolayı uygulanmaya başlanmıştır. Fakat istenilen hedeflere ulaşamamış ve 2008 yılında uygulamadan kaldırılmıştır. AB’de ise fiyat politikalarında kısıtlamaya gidilmesiyle üretimden ayrıştırılmış doğrudan gelir desteği aracına önem vermeye başlamış ve zamanla OTP kapsamında temel destekleme aracı olmuştur. AB doğrudan gelir desteğini öncelikle üretim fazlasını azaltmak ve çevreye duyarlı sürdürülebilir tarıma olanak sağlamak için uygulamaktadır. Son reformla birlikte daha yeşil, daha hedef odaklı doğrudan gelir desteği oluşturulması hedeflenmiştir.

Pazar fiyat politikası hem Türkiye’de hem de AB’de uygulanmaya başladığı dönemlerde en önemli destekleme araçlarından biri olmuştur. Türkiye’de tarımsal destekleme süreci, 1932 yılında buğday için destekleme alımı ve fiyat politikası uygulanarak başlanmıştır. AB’de ise 1962 yılında OTP’nin kurulmasıyla tahıl, domuz eti, kümes hayvanı eti, yumurta, meyve-sebze ve şarap gibi ürünler için yüksek fiyat politikası ve müdahale alımları uygulanmaya başlanmıştır. Ancak uygulanan pazar fiyat politikası, belli başlı sorunlara neden olmuştur. Bundan dolayı Türkiye’de 2000-2008 yılları arasında fiyat politikalarına ara verilmiştir. 2009 yılında ise tekrar üretimi ve ürünü baz alan fiyat politikası uygulanmaya başlanmıştır. AB’de ise 1992 MacSharry Reformuyla fiyat politikalarında kısıtlamaya giderek OTP bütçesindeki payı azaltılmaya başlanmıştır. Günümüzde AB’de piyasa önlemleri kapsamında; müdahale alımları, özel depolama desteği ve sektörlere özel destekler uygulanmaktadır. Özel depolama desteği; tarımsal ürünlerde aşırı üretim sorunu yaşanması durumunda, ürünlerini satmak yerine depolamaları konusunda çiftçileri teşvik ederek, geçici olarak piyasanın dengelenmesine yardımcı olmak için uygulanmaktadır. Özel depolama desteği genelde büyük ölçekli işletmeciler için daha uygundur (AB’de Piyasa Müdahalesi ve Özel Depolama, 2018).



Girdi sübvansiyonları ise sadece Türkiye’de uygulanmakta ve günümüzde fiyat politikalarından sonra önemli destekleme aracı olarak kullanılmaktadır. Girdi sübvansiyonları kapsamında olan imtiyazlı krediler, tohum desteği, gübre ve mazot desteği gibi destekleme araçları OTP kapsamında yer almamaktadır. AB girdi sübvansiyonları gibi destekleme araçlarını kullanmamaktadır.

Bir diğer önemli destekleme aracı ise arz kontrolleridir. Hem Türkiye’de hem de AB’de üretimi fazla olan tarımsal ürünleri kısıtlamak için uygulanmaktadır. Türkiye’de üretimi fazla ürünlerin arzını azaltmak için kota uygulaması ve alternatif ürün ödemeleri gibi destek araçları kullanılmaktadır.

Dış ticaret önlemleri kapsamında; ihracat iadeleri ve ithalat kısıtlamaları yer almaktadır. Türkiye ve AB kendi iç piyasalarını korumak ve döviz elde etmek için bu araçları kullanmaktadır. Hem AB hem de Türkiye ülke dışı ürünler için gümrük vergileri ve kota gibi araçlar uygulayarak ithalatı kısıtlamaya çalışmaktadır. İthalatı kısıtlarken özellikle arz fazlası yaşanan ürünlerde ise ihracat teşvik edilmek istenmektedir. Ancak AB’de DTÖ müzakereleri sonucunda, ihracat geri ödeme sistemi şu anda uygulanmamaktadır (AB Tarım Sektörü Ticaret Politikası, 2018).

Önemli destekleme araçlarından biri olan kırsal kalkınma desteği, AB ve Türkiye’de uygulanmaktadır. AB’de 1992 MacSharry reformuyla gündeme gelmiş ve sonraki reformlarla OTP bütçesindeki payı artırılmaya çalışılmıştır. Türkiye’de ise 2000 yılı yaşanan reform doğrultusunda 2006-2010 Tarım Stratejisiyle gündeme gelmiştir. Her iki ülkede kırsal kalkınma için çeşitli hibe programları oluşturularak çiftçinin eğitim seviyesini üst seviyelere çıkarmak, kırsal kesimi canlandırmak, tarımda teknolojiyi geliştirmek amaçlanmaktadır.

Çevre amaçlı destekler sadece Türkiye’de ÇATAK desteği kapsamında uygulanmaktadır. AB’de ise çevreyle alakalı ayrı bir destekleme aracı bulunmamaktadır. Ancak AB doğrudan gelir desteğinden yararlanmak isteyen çiftçilerin çevreye duyarlı faaliyet göstermeleri için çapraz uyumluluk standartlarına tabi tutmuş ve ayrıca doğrudan gelir desteği kapsamında Yeşil Ödeme olarak yer alan çevre dostu tarımsal uygulamalar getirmiştir. Türkiye’de ÇATAK desteği belirli bölgelerde uygulanırken AB’de doğrudan gelir desteğinden yararlanmak isteyen tüm çiftçiler çevreye duyarlı faaliyet yapmak zorundadırlar. Bu yüzden Türkiye çevre amaçlı tarımsal desteklerin kapsamını genişletmesi gerekmektedir.

Türkiye ürün bazlı (üretim) prim destekleme ödemelerini benimserken AB ise üretici bazlı destekleme sistemini temel ilke olarak benimsemektedir (T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı, 2015: 27). Yani destekler, Türkiye’de üretimi artırmaya yönelik iken AB’de ise sektörün iyileştirilmesine ve kapasitesini artırmaya yönelik olarak verilmektedir. Bu uygulama Türkiye ile AB arasındaki temel farkı oluşturmaktadır.

Yukarıda ifade edildiği üzere AB ile Türkiye’de uygulanan tarımsal destek araçları farklılık göstermektedir. Ayrıca AB 7 yıllık tarımsal politikaları belirten stratejik planları yayınlanmakta ve çiftçi üretim yapmadan önce alacağı destekleme miktarını bilmektedir. Türkiye’de ise böyle bir plan mevcut olmamakla beraber çoğu zaman çiftçi üretime başladıktan sonra bile ne kadar destekleneceğini bilmemektedir. Bu durum çiftçiler için oldukça dezavantajlı olabilmektedir.

Türkiye ve AB’nin tarım sektörüne oldukça önem verdikleri görülmektedir. Ancak AB, günceli yakalama konusunda oldukça başarılı konumdadır. Türkiye ise aksine araştırma geliştirme ve dijitalleşme ile daha yeni tanışan, teknolojiyi etkin bir şekilde kullanamayan geleneksel bir yapıya sahiptir. Türkiye’nin ihtiyaç duyduğu teknolojik gelişmeler konusunda AB’nin ayak izlerini takip etmesi gerekmektedir. Türkiye su israfının azaltılması, sera gazı salınımının ve toprak kaybının en aza indirgenmesi, kırsal kesim ile kentsel kesim arasındaki gelişmişlik farkının giderilmesi, kırsal bölgelerde kadın ve gençlere daha fazla fırsat sunulması ve iklim değişikliğine karşı dirençli üretim modellerinin benimsenmesi konularında gerekli adımları atması beklenmektedir (Eren, 2019: 83).

## **6. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME**

Tarım sektörü, insanlığın devam etmesi için gıda gereksinimini sağlayan, istihdam yaratan, milli gelire katkı sağlayan bir sektör olduğu için gelişmiş, gelişmemiş tüm ülkelerde oldukça büyük öneme sahiptir. Ancak tarım



sektörü, doğa koşullarından etkilenmesi nedeniyle desteklenmesi gerekmektedir. Bu kapsamda çoğu ülke çeşitli destekleme araçlarıyla sektöre müdahale etmektedir.

Avrupa Birliği oluşturduğu OTP kapsamında tarım sektörüne çeşitli araçlarla destek vermektedir. Günümüzde AB, doğrudan gelir desteği, piyasa önlemleri ve kırsal kalkınma desteklerini kullanmaktadır. Doğrudan gelir desteği kapsamında; çapraz uyumluluk, yeşil ödeme, genç çiftçi ve küçük çiftçi destekleme planı gibi önlemler uygulanmaktadır. Piyasa önlemleri kapsamında; müdahale alımları, özel depolama desteği ve sektörler için özel destekler uygulanmaktadır. Kırsal kalkınma kapsamında ise kırsal alanları hem çevresel hem de teknolojik olarak geliştirmeye yönelik birçok önlemler uygulanmaktadır. Türkiye ise üretimi artırmaya yönelik fark ödeme desteği, girdi sübvansiyonları, alan bazlı destekler, hayvancılık desteklerini kullanmaktadır. Bunun yanı sıra çevre amaçlı destekler ve kırsal kalkınma desteği kullanılmaktadır.

AB, üretimden bağımsız ve çevre standartlarına uyma şartı getirilmiş doğrudan gelir desteği aracını kullanmaktayken Türkiye 2009 yılından itibaren pazar fiyat desteğini ağırlıklı olarak kullanmaktadır. AB ve Türkiye’de benzer tarımsal destek araçları pazar fiyat desteği, arz kontrolleri, kırsal kalkınma destekleri ve dış ticaret önlemleri iken farklılık gösteren destekleme araçları ise doğrudan gelir desteği, girdi sübvansiyonları ve çevre amaçlı desteklerdir.

Türkiye ürün bazlı (üretim) prim destekleme ödemelerini benimsemektedir. AB ise ürün bazlı destekleme yerine üretici bazlı destekleme sistemini temel ilke olarak benimsemektedir. Yani tarımsal destekler, Türkiye’de üretimi artırmaya yönelik verilmekteyken AB’de ise sektörün iyileştirilmesine ve kapasitesini artırmaya yönelik olarak verilmektedir. Bunlara ek olarak, AB ülkeleri 7 yıllık “Çoklu Mali Çerçeve” belirleyerek çiftçinin üretim yapmadan önce ne kadar destekleneceğini bilmekte fakat Türkiye’de böyle bir sistem yoktur. Üstelik üretici üretim dönemine geçtiklerinde bile ne kadar yardım alacağını bilmeden üretim yapmaktadır. Bu durum üreticinin güvenini olumsuz etkilemektedir.

Türkiye’de son on yıllık dönemde tarımsal desteklerin üretime etkisi değerlendirildiğinde bitkisel üretimde arz oynaklığı söz konusu olup istikrarsız bir süreç geçirdiği görülmektedir. Hayvansal üretimde ise olumlu sonuçlar yaşanmasına rağmen son beş yıldır arzu edilen üretimin gerçekleşmediği görülmektedir. Tarımsal desteklerin yıllar itibarıyla artmasına rağmen tarımsal üretimde istikrar sağlanamaması Türkiye’de tarım sektörünün yapısal sorunlarını gün yüzüne çıkarmaktadır. Türkiye tarımının yapısal sorunları çözülmeden verilen desteklerin çok da etkili kullanılamayacağı aşikârdır. Ayrıca verilerin kayıt altına alınmasındaki eksiklikten dolayı, tarımsal destekleme ödemelerinin sonuçlarına ilişkin bir analiz yapılmaması tarımsal desteklerin etkinliğini değerlendirmeyi de başarısız kılmaktadır.

Verilen destek miktarı itibarıyla da bakıldığında da AB ve Türkiye arasında önemli farklılık olduğu göze çarpmaktadır. 1980’li yıllarda AB bütçesinde OTP için harcanan paranın toplam harcamalara oranı %70’ler seviyesinde iken 2016 yılında bu oranın %40’lara indiği görülmektedir. Ancak Türkiye’de bu oranın %2’ler seviyesinde olduğu düşünüldüğünde AB’de tarıma ayrılan desteğin boyutlarının ne kadar ciddi olduğu görülmektedir (Özkan ve Karaköy, 2018: 153).

Sonuç olarak yapılan bu çalışma güncel veriler eşliğinde Türkiye’deki tarımsal üretimi değerlendirmesi bakımından önemlidir. Çalışmanın sonucunda Türkiye ile AB’nin temel destekleme araçlarında farklılık olduğu görülmektedir. AB’nin tarımsal alanda birçok yapısal sorunu çözdüğü bu nedenle de üretici bazlı bir destekleme sistemini seçtiği görülmektedir. Türkiye ise ürün bazlı destekleme sistemini tercih etmektedir. Fakat tarımsal üretimde yeterince üretim sağlanamadığı görülmektedir. Türkiye’de uygulanan tarımsal desteklerin etkilerinin yetersiz kalmasının en önemli sebebi içinden çıkamadığı yapısal sorunlardır. Bu yüzden Türkiye, politikaları AB’ye uydurmak yerine öncelikle yapısal sorunlarını giderici bir politika geliştirmelidir. Yani Türkiye, üretimi baz alan fark ödeme destekleri ve yapısal sorunlarını çözücü politikaları birlikte kullanarak üretimde istikrar kazandıktan sonra AB gibi DGD sistemini uygulayabilir. Ayrıca Türk tarımı, AB’de olduğu gibi teknolojiyi kullanma, kırsal kalkınma ve çevresel faaliyetler konularında çaba sarfetmelidir. Türkiye’de uygulanan tarımsal desteklerin etkinliğini ve analizlerini yapabilmek için öncelikle tarımsal verilerin daha sağlıklı, güncel, gerçeğe yakın bir şekilde elde edilmesi ve tarım envanterlerinin çıkarılması gereklidir.

**KAYNAKÇA**

AB TARIM SEKTÖRÜ TİCARET POLİTİKASI (2018). “Ortak Piyasa Düzeni (OPD) Gerekliliklerine Uyum için Strateji Geliştirilmesi Teknik Yardım Projesi”, <http://opdproje.org/dokumanlar> (15.05.2020).

AB'DE PİYASA MÜDAHALESİ VE ÖZEL DEPOLAMA (2018). “Ortak Piyasa Düzeni (OPD) Gerekliliklerine Uyum için Strateji Geliştirilmesi Teknik Yardım Projesi”, [opdproje.org/Contents/Upload/docs/14052018\\_Market%20Intervention%20Brochure.pdf](http://opdproje.org/Contents/Upload/docs/14052018_Market%20Intervention%20Brochure.pdf) (20.05.2020).

ABAY, Canan vd. (2017). “Türkiye’de Üreticilerin Tarımsal Desteklerden Faydalanma Durumu Üzerine İnceleme”, **Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi**, 3(1), 131-136.

ACAR, Mustafa & Selma AYTÜRE (2014). **Dünyada ve Türkiye’de Tarım ve Tarım Politikalarının Geleceği**, Ekin Basım Yayın, Bursa.

AKDER, Ahmet Halis (2018). “Ortak Tarım Politikası: Dün-Bugün-Yarın”, **ATAUM 30. Yıl Armağanı**, 273-298.

AKSOY, Metin & Suat H. ŞENTÜRK (2018). “Avrupa Birliği Ekonomi Politikasının Uyumlaştırılması”, **Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi**, 7(13), 90-97

ATILGAN, Gülizar Şahika (2013). “Ortak Tarım Politikası Reformu”, **Uzman Gözüyle**, (7), 9-13.

AYDIN, Başak & Erol ÖZKAN (2017). “Gübre ve Toprak Analizi Desteğinin Üreticiler Açısından Değerlendirilmesi: Kırklareli İli Örneği”, **Türk Tarım ve Doğa Bilimleri Dergisi**, 4(3), 302- 310.

ÇALIŞKAN, Özgür (2011). “2013 Sonrası Avrupa Birliği Ortak Tarım Politikası: Avrupa Komisyonu'nun Reform Önerileri Üzerine Bir Değerlendirme”, **Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 0(38), 137-164.

ÇEVİK, Bora (2018). **Büyükbaş Hayvancılık Sektörü**, Türkiye İş Bankası, [https://ekonomi.isbank.com.tr/contentmanagement/Documents/tr11\\_sektor\\_rap/sr201804\\_bu\\_yukbashayvanciligi.pdf](https://ekonomi.isbank.com.tr/contentmanagement/Documents/tr11_sektor_rap/sr201804_bu_yukbashayvanciligi.pdf) (30.07.2019).

DİNLER, Zeynel (2008). **Tarım Ekonomisi**, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa.

DOĞAN, Hasan Gökhan vd. (2018). “Türkiye’ de Fark Ödemesi Desteklemelerinin Bazı Hububat Ürünlerinin Üretici Kararlarına Etkilerinin Değerlendirilmesi”, **Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 6(6), 945-951.

DOWNING, Emma (2013). **CAP Reform 2014-2020: Reaching Agreement**, <https://www.files.ethz.ch/isn/168820/SN06693.pdf> (12.09.2020)

EREN, Selvi (2019). **Türkiye ve AB’ de Tarım Sektöründeki Güncel Gelişmeler**, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, İstanbul.

EUROPEAN COMMISSION (2013). “Agricultural Policy Perspectives Brief Overview of CAP Reform 2014-2020”, [http://ec.europa.eu/agriculture/policy-perspectives/policy-briefs/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/policy-perspectives/policy-briefs/index_en.htm) (28.01.2019).

EUROPEAN COMMISSION (2014). **Commission Implementing Regulation, No 808/201**, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R0808&from=en> , (01.11.2020)

EUROPEAN COMMISSION (2017). “CAP Explained Direct Payments for Farmers 2015-2020”, <https://euroalert.net/publication/610/cap-explained-direct-payments-for-farmers-2015-2020> (11.08.2019).

ILOSTAT, <https://ilostat.ilo.org/data/> (02.03.2020).

KEYİFLİ, Nazlı & Sacit H. AKDEDE (2020). “Politik Kutuplaşma ve Devletin Ekonomik Boyutu”, **Sosyoekonomi**, 28(44), 319-335.

KRUZSLIČKA, Mihaela (2014). “Challenges of the New Common Agricultural Policy Reform 2014- 2020”, **Agricultural Economics and Rural Development**, (1), 93-98.



KORKMAZ, Volkan (2015). Tarım Ürünlerini Destekleme Politikaları: Türkiye ve AB Karşılaştırılması, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü-İktisat Anabilim Dalı.

LOVEC, Marko (2016). **European Union's Common Agricultural Policy Reforms**, Palgrave Macmillan, London.

ÖZKAN, Gökçen & Fırat KARAKÖY (2018). "Türkiye'de ve Avrupa Birliği'nde Tarımsal Desteklerin Değerlendirilmesi", **İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi**, 3(6), 139-157

ŞAHİNÖZ, Ahmet (2003). AB ve Türkiye Tarım Politikalarında Değişim Eğilimleri, **AB Genişleme Sürecinde Türkiye-Tarımsal ve Kırsal Politikalar Sempozyumu**, Ankara, Kozan Ofset, [https://www.zmo.org.tr/resimler/ekler/32b81fa223a1b1e\\_ek.pdf?tipi=14](https://www.zmo.org.tr/resimler/ekler/32b81fa223a1b1e_ek.pdf?tipi=14) (26.08.2019).

ŞAŞMAZ, Mahmut Ünsal & Öznur ÖZEL (2019). "Tarım Sektörüne Sağlanan Mali Teşviklerin Tarım Sektörü Gelişimi Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği", **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, (61), 50-65.

T.C. AVRUPA BİRLİĞİ BAKANLIĞI (2015). Avrupa Birliği Sürecinde 11 no'lu Tarım ve Kırsal Kalkınma Faslı.

T.C. CUMHURBAŞKANLIĞI KARARI, 24.10.2019, 2019/ 1691.

T.C. CUMHURBAŞKANLIĞI, (2020). Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2020 Yılı Bütçe Gerekçesi (2019). [https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2019/10/2020\\_Yili\\_Butce\\_Gerekcesi-1.pdf](https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2019/10/2020_Yili_Butce_Gerekcesi-1.pdf) (29.10.2020)

T.C. HAZİNE VE MALİYE BAKANLIĞI (2020). İstatistikler, <https://www.hmb.gov.tr/bumko-butce-buyuklukleri-ve-butce-gerceklesmeleri> (30.10.2020)

T.C. TARIM VE ORMAN BAKANLIĞI (2020). "Bitkisel Üretim Verileri", <https://www.tarimorman.gov.tr/sgb/Belgeler/SagMenuVeriler/BUGEM.pdf> (15.05.2020).

TARIM KANUNU (2006). T.C. Resmi Gazete, 5488, (18.04.2006).

TDK (2020). Sözlük, <https://sozluk.gov.tr/> (10.07.2020)

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MERKEZİ (2016). Tarım Raporu, Küçük Mucizeler Yayıncılık ve İletişim Hizmetleri, [http://www.tim.org.tr/files/downloads/Raporlar/Tarim\\_Raporu\\_2017](http://www.tim.org.tr/files/downloads/Raporlar/Tarim_Raporu_2017) (12.07.2018).

TÜİK (2020). İstatistik Veri Portalı, <https://data.tuik.gov.tr/tr/> (16.06.2020).

UNCTAD (2019). 2019 Handbook of Statistic, New York, <http://unctadstat.unctad.org/> (31.05.2020).

WORLD BANK (2020). <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CN> (18.01.2020).

WTO (2020a). "World Trade Statistical Review 2020", [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2020\\_e/wts2020\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf) (16.05.2020).

WTO (2020b). <https://data.wto.org/>, (16.05.2020).



**DÖNÜŞTÜRÜCÜ LİDERLİĞİN ÖRGÜTSEL GÜVEN ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: SAĞLIK  
ÇALIŞANLARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

Tuğçe ŞİMŞEK<sup>1</sup>

**ÖZET**

Dinamik çevrede hem örgütlerin hem de çalışanların çevreye kendilerini adapte edebilmeleri çalışma hayatında önem arz etmektedir. Bu adaptasyon çalışanların örgütlerine olan güvenleri ile ve kendileri için rol model olabilecek bir lider ile daha mümkün olabilmektedir. Her sektörde lidere ve örgüte güven önemli olmakla birlikte özellikle sağlık sektöründe örgüte güven çalışma ilişkilerini etkileyebilmektedir. Bunun yanı sıra dönüştürücü liderler gelişen teknoloji ve artan rekabete uyum sağlamak için takipçilerinin motivasyonunu yüksek tutmakta ve onların öz-yeterliliklerini dışarı vurmalarını sağlamaktadır. Bu nedenle bu çalışma dönüştürücü liderliğin örgütsel güven üzerindeki etkisini incelemeyi hedeflemiştir. Araştırmada nicel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Veriler basit tesadüfi örneklem metodu kullanılarak Ankara ilinde faaliyet gösteren özel bir hastanede çalışan hemşire ve doktorlardan anket yoluyla temin edilmiştir. Değerlendirmeye alınan katılımcı sayısı 185'dir. Araştırmanın sonuçlarına bakıldığında; eğitim düzeylerine göre dönüştürücü liderlik ve örgütsel güven algılarında anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Dönüştürücü liderlerin çalışanların örgütsel güveni üzerinde yüksek oranda açıklayıcı etkiye sahip olduğu ve arada kuvvetli pozitif ilişki olduğu görülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Dönüştürücü Liderlik, Örgütsel Güven, Sağlık Çalışanları.

**Jel Kodu:** D23.

**THE EFFECT OF TRANSFORMATIONAL LEADERSHIP ON ORGANIZATIONAL TRUST: A  
RESEARCH ON HEALTHCARE PROFESSIONALS**

**ABSTRACT**

In a dynamic environment, it is important for both organizations and employees to adapt themselves to the environment in business life. This adaptation is possible with the trust of the employees in their organizations and with a leader who can be a role model for them. Although trust in the leader and the organization is important in every sector, trust in the organization can affect working relations, especially in the health sector. In addition, in order to adapt to developing technology and increasing competition, transformational leaders keep the motivation of their followers high and enable them to express their self-efficacy. Therefore, this study aimed to examine the effect of transformational leadership on organizational trust. Quantitative research method was used in the research. The data were obtained from nurses and doctors working in a private hospital in Ankara, using a simple random sampling method. The number of participants included in the evaluation is 185. When the results of the research are evaluated; It is seen that there is a significant difference in perceptions of transformational leadership and organizational trust according to education levels. It is seen that transformational leaders have a high explanatory effect on the organizational trust of employees and there is a strong positive relationship between them.

**Keywords:** Transformational Leadership, Organizational Trust, Health Care Workers.

**Jel Code:** D23.

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, İnsan Kaynakları Yönetimi Bölümü, tugce.simsek@gumushane.edu.tr

**1. GİRİŞ**

Dünyada olduğu gibi ülkemizde de hem özel sektör hem de kamu kurumlarında çalışanların performansı artan bir öneme sahiptir. Özellikle sağlık sektörü çalışanlarının iyi motive edilmesi ve her çalışanın potansiyelinin daha gün yüzüne çıkarılabilmesi için dönüştürücü liderlere ihtiyaç duyulmaktadır. Dönüştürücü liderler çalışanları için bir rol model olmaktadır. Aynı zamanda dönüştürücü liderler, çalışanlarının daha özverili ve işlerine kendilerini adanarak çalışmaları için itici bir güç özelliği göstermektedir. Çalışanların dönüştürücü lider vasıtasıyla yeterliliklerinin artırılması için örgüt içinde hâkim bir güven algısının olması gerektiği düşünülmektedir. Pozitif örgütsel davranış çıktıları arasında karşımıza çıkan örgütsel güven; çalışanların örgüte artı değer katmasında psikolojik olarak bir basamak niteliği taşımaktadır. Bu nedenle güven, psikolojik bir vaziyet olarak değerlendirilmelidir. Örgüte olan güveni yüksek olan çalışanların liderlerinin izinden gitmeleri ve pozitif dönüşüme açık olmaları beklenmektedir. Güven gelişiminin olumsuz ve olumlu geri bildirim döngüleri açısından düşünülmesi gerekmektedir, bu da işletimsel liderlik yerine dönüştürücü liderlikte kendi kendini örgütlenme ve kademeli etkileri mümkün kılmaktadır (Jucevicius & Juceviciene, 2015). Bu çalışmada günümüz örgütlerinin ihtiyacı olan dönüştürücü liderler ve çalışanların örgüte güveni ele alınmıştır. Kavramsal olarak dönüştürücü liderlik ve örgütsel güven kavramları açıklandıktan sonra dönüştürücü liderlik ve örgütsel güven arasındaki ilişkinin tespiti amaçlanmaktadır. Sağlık sektöründe çalışanlar üzerine yapılan bu çalışmanın öncü niteliğinde gelecek çalışmalara yol gösterebileceği düşünülmektedir.

**2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE****2.1. Dönüştürücü Liderlik**

Dönüştürücü liderlik takipçilerinin morallerini, ideallerini, ilgi alanlarını ve değerlerini değiştirerek, başlangıçta beklenenden daha iyi performans göstermeleri için onları motive eden ve kendi çıkarlarının üstüne çıkmaya dönüştüren liderlik tarzı olarak tanımlanmaktadır (Buil, Martínez, & Matute, 2019). Dönüştürücü liderler takipçileri tarafından taklit edilecek örnekler ortaya koymaktadır (Bass & Steidlmeier, Ethics, character, and authentic transformational leadership behavior, 1999).

Dönüştürücü liderlerin takipçileri tarafından en çok değer verilen lider özellikleri arasında dürüstlük, bütünlük ve doğruluk olduğu görülmektedir. Dönüştürücü liderler; sıradan insanları sıra dışı mevkilere yükseltmede, takipçilerinin beklenenden daha fazlasını yapmalarına ve beklentilerinin ötesine geçmelerini sağlamada yardımcı olmaktadır. Dönüştürücü liderler takipçilerini örgütün rutin yönergeleri ile mekanik uyumun üstünde bir performans düzeyi için motive etmelidir. Bunların yanı sıra Podsakoff, vd. dönüştürücü liderlerin altı anahtar davranış gösterdiğini ortaya koymaktadır. Bu davranışlar; vizyon belirleme, uygun model sağlamak, grup hedeflerinin kabulünü destekleme, yüksek performans beklentileri, bireysel destek sağlama, entelektüel teşviiktir (Podsakoff, MacKenzie, Moorman, & Fetter, 1990). Belirtilen altı davranışa bakıldığında dört bileşen içerdiği görülmektedir. Bahsi geçen bileşenler; karizma veya idealize edilmiş etki (atfedilen veya davranışsal), ilham verici motivasyon, entelektüel uyarım ve bireyselleştirilmiş düşüncedir. Takipçiler liderlerin istekleriyle özdeşleşmekte ve liderlerini taklit etmek istemektedirler (Bass & Steidlmeier, Ethics, character, and authentic transformational leadership behavior, 1999). Dönüştürücü liderlerin özellikleri Tablo 1’de verilmiştir.

**Tablo 1.** Dönüştürücü Liderlerin Özellikleri

Dönüştürücü Liderler	
Karizma	Vizyon ve misyon duygusu sağlar, gurur aşılar, saygı ve güven kazanır.
İlham	Yüksek beklentileri iletir, çabalara odaklanmak için semboller kullanır, önemli amaçları basit yollarla ifade eder.
Entelektüel Stimülasyon	Zekâ, akılcılık ve dikkatli problem çözmeyi teşvik eder.
Kişiselleştirilmiş Düşünce	Kişisel ilgi gösterir, her çalışana ayrı ayrı muamele eder, koçluk yapar, tavsiyelerde bulunur.

**Kaynak:** (Bass, 1990)





Carless, vd. çalışmalarında Podsakoff, vd.'nin dönüştürücü liderleri tanımlamada kullandığı altı davranışa benzer olarak yedi davranış ortaya koymuştur. Birincisi geleceğe ilişkin açık ve olumlu bir vizyon iletmeleri, ikincisi personele birey olarak davranarak gelişimini desteklemeleri ve teşvik etmeleri, üçüncüsü personeli cesaretlendirmeleri ve tanınmaları dördüncüsü grup üyeleri arasında güven, dördüncüsü katılım ve işbirliğini teşvik etmeleri, beşincisi sorunlar hakkında yeni yollarla düşünmeyi teşvik etmeleri ve varsayımları sorgulamaları, altıncısı öğütlediği değerler ve uygulamalar konusunda açık olmaları ve son olarak yedincisi ise başkalarına gurur ve saygı aşulamaları ve son derece yetkin biri olarak takipçilerine ilham vermeleri olarak karşımıza çıkmaktadır (Carless, Wearing, & Mann, 2000).

Son yıllarda dönüştürücü liderlik ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde dönüştürücü liderlerin sergilemiş oldukları davranışlar dikkate alındığında; özellikle örgütsel davranış alanında konunun farklı konular ile bağlantılı olduğu görülmektedir.

Yapılan araştırmalar neticesinde elde edilen sonuçlardan bazılarına yer verilmektedir. 2020 yılında yapılan dönüştürücü liderlik ve işe adanmışlık arasındaki ilişkide yapısal güçlendirmenin ele alındığı bir çalışmada işe adanmışlık ve dönüştürücü liderlik arasında anlamlı ilişki bulunmuş ve yapısal güçlendirmenin ise kısmi aracılık etkisine sahip olduğunu gösterilmiştir (Amor, Vázquez, & Faiña, 2020). Özdeşleşmenin ve katılımın dönüştürücü liderlik ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasındaki ilişkiye tam olarak aracılık ederken, katılımın; dönüştürücü liderlik ve iş performansı arasındaki bağlantıya kısmen aracılık ettiğini göstermektedir (Buil, Martínez, & Matute, 2019). Afsar, vd. çalışmalarında çalışanların kültürel zekâ ile seslilik davranışı arasındaki ilişkide dönüştürücü liderliğin kısmi aracı etkiye sahip olduğu ve kültürel zekâsı daha yüksek olan yabancı çalışanların ses davranışı sergileme olasılıklarının daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur (Afsar, Shahjehan, Shah, & Wajid, 2019). Dönüştürücü liderliğin performans üzerine etkisinde görev çatışmasının ve dönüştürücü liderliğin iş tatmini üzerine etkisinde ilişki çatışmasının aracılık etkisine sahip olduğu görülmektedir (Kammerhoff, Lauenstein, & Schütz, 2019). Dönüştürücü liderliğin iş tatmini ve örgütsel bağlılık üzerinde direkt anlamlı ilişkisi olduğunu ortaya koymaktadır. Bunun yanı sıra aynı çalışmada dönüştürücü liderliğin iş performansı üzerinde anlamlı bir ilişkisi bulunmamaktadır (Eliyana, Ma'arif, & Muzakki, 2019). Hemşireler üzerinde yapılan çalışmanın sonuçlarına göre; dönüştürücü liderlik işyeri güçlendirmesi üzerinde güçlü pozitif bir etkiye sahip olduğu ve hemşirelerin iş tatminini artırdığı görülmektedir (Laschinger, Laschinger, Wong, & Clarke, 2018). Dönüştürücü liderlik tarzının yönetim sistemi üzerinde kapsamlı performans ölçüm sistemi, ödül sistemi ve geniş kapsamlı muhasebe bilgilerinin kısmi dolaylı bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Nguyen, Mia, Winata, & Chong, 2017). Yapılan bir diğer çalışma da ise yöneticilerin dönüştürücü liderlik davranışları, çalışanların yöneticilerine olan sadakatlerini kuvvetli pozitif yönde etkilediği görülmüştür (Akçay & Akyüz, 2014).

Çalışmalara bakıldığında dönüştürücü liderliğin hem somut hem de soyut anlamda örgütsel ve bireysel çıktılara etki ettiği görülmektedir. Dönüştürücü liderlerin etkilediği bireysel ve örgütsel çıktılardan bazıları yukarıda ifade edilen çalışmalar göz önüne alındığında işe adanmışlık, özdeşleşme, örgütsel vatandaşlık davranışı, örgütsel bağlılık, seslilik davranışı, iş performansı, kültürel zekâ, iş tatmini, yöneticiye sadakat ve işyeri güçlendirmesidir.

## 2.2. Örgütsel Güven

Güven; bir tarafın, diğer tarafı izleme veya kontrol etme yeteneğine bakılmaksızın, diğerinin güvenen kişi için önemli olan belirli bir eylemi gerçekleştireceği beklentisine dayanarak başka bir tarafın eylemlerine karşı savunmasız olma istekliliği olarak tanımlanabilmektedir (Mayer, Davis, & Schoorman, 1995). Örgütsel güven kavramı ise örgüt çalışanlarının, örgütünün kendilerine zarar vermeyeceğine olan inançlarından ortaya çıkan güven eğilimini ifade etmektedir (Polat & Ceep, 2008). Diğer bir ifade ile çalışanların yöneticilerinin kendilerine dürüst davranacaklarına olan inançlarıdır (Gilbert & Tang, 1998). Jucevicius ve Juceviciene'in çalışmasına bakıldığında örgütsel güvenin gelişimi için karmaşıklık alanına ait olduğu ve nedenin ise ne tahmin edilebilir ne de basit veya karmaşık sistemlerin mekanik doğasına duyarlı olmayan insan sosyal etkileşimlerine tabi olduğu belirtilmiştir (Jucevicius & Juceviciene, 2015).

Literatürde örgütsel güven algısı hem tek başına hem de boyutlarıyla ayrı ayrı incelemeye tabi tutulmuştur. Örgütsel adalet, örgütsel güven ve iş tatmini arasında pozitif ilişkinin tespit edildiği çalışma İşcan ve Sayın tarafından ortaya konulmuştur (İşcan & Sayın, 2010). İş tatmininin yanı sıra örgütsel güven ile örgütsel bağlılık



arasındaki ilişkiyi ele alan Demirel'in çalışmasına bakıldığında; örgüte güven ile duygusal ve devam bağlılığının arasında orta düzeyde pozitif yönlü bir ilişki olduğu görülmektedir (Demirel, 2008). Çalışmalar bakıldığında örgütsel güvenin çalışanların örgüt içinde olumlu tutum sergilemelerinde etkili olduğu görülmektedir.

Örgütsel güven kendi içerisinde örgüte güven, yöneticiye güven ve çalışma arkadaşlarına güven olarak karşımıza çıkmaktadır (Büte, 2011). İncelenen çalışmalarda örgüte güven ve yöneticiye güven boyutlarını kullanarak örgütsel güven düzeyinin tespit edildiği görülmüştür (İşcan & Sayın, 2010), (Demirel, 2008). Thomas vd. güvenin geliştirilmesinde iletişimin merkezi rolü ve çalışan katılımı üzerine olan etkisini inceledikleri çalışmalarında; bilginin kalitesi kişinin iş arkadaşlarının ve amirlerinin güvenini öngörürken, bilginin yeterliliği kişinin üst yönetime olan güvenini öngördüğünü tespit etmişlerdir. Bunun yanı sıra iş arkadaşlarının, amirlerin ve üst yönetimin güveninin, örgütsel açıklık algılarını etkilediğini ve bunun da çalışanların örgütünün hedeflerine kendi katılım düzeylerine ilişkin puanlarını etkilediğini bulmuşlardır (Thomas, Zolin, & Hartman, 2009).

Liderlik tipleri ile örgütsel güven arasındaki ilişkilerin incelendiği çalışmalara bakıldığında hizmetkâr liderlik (Uğurluoğlu, Durukan Köse, & Köse, 2015) ile örgütsel güven arasında pozitif anlamlı ilişki görülmüştür. Etik liderliğin örgütsel güven üzerinde anlamlı etkisinin olduğu da görülmektedir (Sökmen, 2019), (Cemaloğlu & Kılınç, 2012). Bu nedenle liderlik yaklaşımları ile örgütsel güven arasında ilişkilerin çeşitlendirilebileceği öngörülmektedir.

### 2.3. Dönüştürücü Liderlik ve Örgütsel Güven İlişkisi

Dönüştürücü liderlik ve örgüt güven arasındaki ilişkinin literatür incelemesi yapıldığında; aradaki ilişkinin bir çok çalışmada olumlu yönde olduğu görülmektedir. Yue, vd.'nin çalışmasındaki bulgular, dönüştürücü liderliğin ve şeffaf iletişimin çalışanların örgütsel güveniyle olumlu bir şekilde ilişkili olduğunu ve bunun da çalışanın değişime açıklığını olumlu yönde etkilediğini göstermiştir (Yue, Men, & Ferguson, 2019). Jena, vd.'nin çalışmasında ise kendi işverenlerinden anlamlı işe adanmışlık, dönüştürücü liderlik ve psikolojik iyi oluş algılayabildiklerinde yöneticilerin örgütsel güven düzeyinin daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur (Jena, Pradhan, & Panigrahy, 2018). Örgütsel güven algısının tüm örgütte hissedilebilmesi örgüt üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleşebilecek bir psikolojik ortamdır. Özellikle liderlerin takipçilerine olan yaklaşımları örgütsel güvenin inşasında rol oynamaktadır (Asunakutlu, 2002). Örgütlerde kurulan ilişkilerin güvene dayalı olmasında da liderlerin yol gösterici olduğu görülmektedir (Demircan & Ceylan, 2003).

### 2.4. Araştırmanın Hipotezleri

Literatüre bakıldığında dönüştürücü liderlerin astlarını teşvik etme onların yetenek ve becerilerinden en üst düzeyde yararlanmayı hedeflediği (Aydıntan, 2009) dikkate alındığında çalışanların eğitim durumlarının dönüştürücü liderin bakış açısını algılamalarında farklılık göstereceği öngörülmektedir. Çalışma kapsamında çalışanların dönüştürücü liderlik algılarının ve örgütsel güven algılarının eğitim durumlarına göre farklılık gösterip göstermediği ele alınmış, H<sub>1</sub> hipotezi kurulmuştur.

H<sub>1</sub>: Çalışanların dönüştürücü liderlik ve örgütsel güven algıları eğitim durumlarına göre farklılık gösterir.

Dönüştürücü liderlik ile örgütsel güven arasında orta ve yüksek düzeyde pozitif yönlü ilişkinin [ $r=0.652$ ,  $p<0.05$  (Rua & Araújo, 2013);  $r=0.424$ ;  $p<0.01$  (Top, Tarcan, Tekingündüz, & Hikmet, 2013);  $r=0.719$ ,  $p<0.05$  (Rua & Araújo, 2016)] tespit edildiğini ortaya koyan çalışmalara rastlanmıştır. Bu çalışmaların ışığında H<sub>2</sub> hipotezi oluşturulmuştur.

H<sub>2</sub>: Çalışanların dönüştürücü liderlik algısının örgütsel güven algısı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

## 3. YÖNTEM

Araştırmanın bu kısmında araştırma modeli, evren ve örneklem, veri toplama araçları ve verilerin analizine yer verilmiştir. Çalışanların dönüştürücü liderlik ve örgütsel güven algılarının eğitim durumlarına göre farklılık

gösterip göstermediği ve dönüştürücü liderlik algısının örgütsel güven algısı üzerindeki etkisinin sonuçları gösterilmektedir. Aynı zamanda dönüştürücü liderlik ve örgütsel güven arasındaki ilişkinin istatistiksel sonuçları da belirtilmektedir.

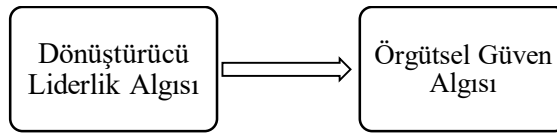
### 3.1. Araştırma Modeli

Araştırma kapsamında  $H_1$  ve  $H_2$  olmak üzere iki hipotez oluşturulmuştur. Bunlar:

$H_1$ : Çalışanların dönüştürücü liderlik ve örgütsel güven algıları eğitim durumlarına göre farklılık gösterir.

$H_2$ : Çalışanların dönüştürücü liderlik algısının örgütsel güven algısı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

Araştırma modeli  $H_2$  hipotezi dikkate alınarak oluşturulmuştur.



Şekil 1. Araştırma Modeli

### 3.2. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evreni Ankara ilinde faaliyet gösteren özel hastanelerde çalışmakta olan hemşire ve doktorlardan oluşmaktadır. Sağlık Bakanlığı, Sağlık İstatistikleri Yıllığı 2018 yılı verileri dikkate alındığında Ankara ilinde toplam uzman hekim sayısı 9.277 ve toplam hemşire sayısı 15.702 olarak yayınlanmıştır (T. C. Sağlık Bakanlığı, 2018). Araştırma örneklemini teşkil edecek hastanenin tespiti için T.C. Sağlık Bakanlığı tarafından yayınlanan özel hastane listesi dikkate alınarak; erişim kolaylığı açısından Çankaya ilçesinde faaliyet gösteren özel hastaneler arasından (Özel Hastane Listesi, 2019) basit tesadüfi örnekleme yöntemi ile araştırmaya katılmayı kabul eden bir özel hastanede araştırma gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın örneklemini özel bir hastanede çalışmakta olan 200 hemşire ve doktordan oluşmaktadır. Ankete 189 kişi katılmayı kabul etmiş olup, bunlardan 4 kişi eksik bilgi verdiği için çalışma kapsamından çıkartılmıştır. Bu duruma göre araştırma örneklemini hemşire ve doktorlardan oluşan 185 kişidir.

### 3.3. Veri Toplama Araçları

Araştırmada çalışanların dönüştürücü liderlik algısının örgütsel güven algısı üzerindeki etkisini ortaya koymak için dönüştürücü liderliğin tespitinde Carless vd'nin oluşturmuş olduğu 7 maddelik dönüştürücü liderlik ölçeği kullanılmıştır (Carless, Wearing, & Mann, 2000). Örgütsel güvenin ölçümü için Tokgöz ve Seymen'in kullanmış olduğu 8 maddelik örgütsel güven ölçeği kullanılmıştır (Tokgöz & Aytemiz Seymen, 2013).

Anket yoluyla veriler temin edilmiş olup anket 3 kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısım katılımcıların demografik bilgilerini elde etmek için çoktan seçmeli sorulardan oluşturulmuştur. İkinci kısımda dönüştürücü liderlik algısını üçüncü kısımda ise örgütsel güven algısını ölçmek için 5'li Likert tipi ölçek ile kullanılmıştır (1= Kesinlikle Katılmıyorum ve 5= Kesinlikle Katılıyorum).

### 3.4. Verilerin Analizi

Verilerin analizinde SPSS Statistics 22 kullanılmıştır. Verilerin analizinde elde edilen sonuçlarda aşağıdaki tablolarda gösterilmektedir. Araştırmaya ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 2'de gösterilmektedir.

**Tablo 2.** Tanımlayıcı İstatistikler

		Frekans	Yüzde			Frekans	Yüzde
<b>Cinsiyet</b>	Kadın	83	44,9	<b>Eğitim Düzeyi</b>	Lise	12	6,5
	Erkek	102	55,1		Ön Lisans	42	22,7
<b>Medeni Durum</b>	Bekâr	69	37,3	Lisans	80	43,2	
	Evli	116	62,7	Yüksek Lisans	20	10,8	
<b>Yaş</b>	20 yaş ve aşağısı	6	3,2	Doktora	31	16,8	
	21-30 yaş arası	40	21,6	<b>Hizmet Yılı</b>	1-5 yıl	56	30,3
31-40 yaş arası	85	45,9	6-10 yıl		55	29,7	
41-50 yaş arası	22	11,9	11-15 yıl		34	18,4	
51 ve üstü	32	17,3	16-20 yıl		17	9,2	
<b>Unvan</b>	Hemşire	103	55,7	21 yıl ve üstü	23	12,4	
	Doktor	82	44,3	<b>Toplam</b>		185	100,0

Araştırmaya katılım sağlayanların demografik kategoriler arasında yüksek yüzde gösterenleri belirtmek gerekirse; %55,1'i erkek, % 62,7'si evli, %45,9'u 31-40 yaş arasında, % 43,2'u lisans mezunu, % 55,7'si hemşire ve % 30,3'ü buldukları kurumda 1 ile 5 yıl arasında çalıştığı görülmektedir.

### 3.5. Ölçek Güvenirlik ve Geçerliliği

Çalışmada kullanılan dönüştürücü liderlik ve örgütsel güven ölçeğine ait güvenilirlik katsayıları ve faktör analizi sonuçları aşağıda yer almaktadır.

**Tablo 3.** Değişkenlerin Cronbach Alfa Değerleri

Ölçek	Cronbach Alfa (Güvenirlik)
Dönüştürücü Liderlik	,950
Örgütsel Güven	,930

Dönüştürücü liderlik ölçeğinin güvenilirlik katsayısı, 950 olarak, örgütsel güven ölçeğinin güvenilirlik katsayısı, 930 olarak tespit edilmiştir. Güvenirlik katsayısı  $\geq 0.9$  mükemmel güvenilirlik katsayısını ifade etmektedir (Kılıç, 2016).

Dönüştürücü liderlik ölçeği faktör analizi sonuçlarına göre ölçek maddeleri kullanılan örnekleme tek faktör altında toplanmıştır. Tek faktör toplam varyansın %76,9'ini açıklamaktadır. Dönüştürücü liderlik faktör analizi sonuçlarına göre Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) measure of sampling adequacy değeri, 885'dir (0,885>0,60) ve anlamlıdır. Bartlett's küresellik testi sonucu Chi-Square değeri 1297,413 ve serbestlik derecesi (df) 21, sig. < 0,05(sig. =0,000) olup anlamlıdır.

Örgütsel güven ölçeği faktör analizi sonuçlarına göre örgütsel güven ölçeği tek faktör altında toplanmıştır. Tek faktör toplam varyansın 67,3'unu açıklamaktadır. Örgütsel güven ölçeği faktör analizi sonuçlarına göre Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) measure of sampling adequacy değeri, 820'dir (0,820>0,60) ve anlamlıdır. Bartlett's

küresellik testi sonucu Chi-Square değeri 1221,212 ve serbestlik derecesi(df) 28, sig. < 0,05(sig. =0,000) olup anlamlıdır.

### 3.5.1. Bulgular

Verilerin analizinde Kruskal - Wallis Testi ve basit doğrusal regresyon analizi kullanılmış olup analiz sonuçları aşağıda görülmektedir. Ölçeklere ait betimleyici istatistikler Tablo 4’de verilmiştir.

**Tablo 4.** Değişkenlere Ait Betimsel İstatistikler

Değişken	Minimum	Maksimum	Ort.	S.H.
Dönüştürücü Liderlik	1,00	5,00	2,9351	1,21364
Örgütsel Güven	1,00	4,88	3,1419	1,13618

Yapılan betimsel istatistiklerin sonuçlarına göre; dönüştürücü liderlik (ort= 2,9) ve örgütsel güven (ort= 3,1) algıları çalışanlar tarafından orta düzeyde hissedilmektedir (Bkz Tablo 4).

### 3.5.2. Hipotez testleri

Çalışmada kurulan hipotezlerin testleri aşağıda yer almaktadır.

H<sub>1</sub>: Çalışanların dönüştürücü liderlik ve örgütsel güven algıları eğitim durumlarına göre farklılık gösterir.

Çalışanların dönüştürücü liderlik ve örgütsel güven algılarının eğitim düzeylerine göre farklılık gösterip göstermediğini sınamak için uygulanan Kruskal-Wallis Testi sonuçları Tablo 5’ de verilmiştir.

**Tablo 5.** Kruskal - Wallis Testi Sonuçları

Çalışanların Eğitim Durumu	N	Sıralama Ort.	X <sup>2</sup>	df	p	
Dönüştürücü Liderlik	Lise	12	52,88	64,691	4	,000
	Ön lisans	42	86,82			
	Lisans	80	72,04			
	Yüksek lisans	20	161,18			
	Doktora	31	127,02			
Örgütsel Güven	Lise	12	40,75	53,779	4	,000
	Ön lisans	42	77,79			
	Lisans	80	82,81			
	Yüksek lisans	20	157,13			
	Doktora	31	118,76			
	Toplam	185				

185 çalışanın ortalama dönüştürücü liderlik algısı 2,93 standart sapması 1,21364, ortalama örgütsel güven algısı 3,14 standart sapması 1,13618’dir. Elde edilen sonuçlara göre eğitim düzeylerine göre dönüştürücü liderlik ve örgütsel güven algılarında anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir (dönüştürücü liderlik  $x^2 = 64,691$ ,  $p < ,05$  ve örgütsel güven  $x^2 = 53,779$ ,  $p < ,05$ ). Sonuçlara göre H<sub>1</sub> hipotezi kabul edilmiştir.

H<sub>2</sub>: Çalışanların dönüştürücü liderlik algısının örgütsel güven algısı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.



H<sub>2</sub> hipotezinin test edilmesi için kullanılan basit doğrusal regresyon modeline ait analiz sonuçları Tablo 6, Tablo 7 ve Tablo 8'de verilmiştir.

Dönüştürücü liderlik algısının örgütsel güven algısını ne kadar etkilediğini belirlemek için basit doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Basit doğrusal regresyon analizi sonuçları istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır [F (1,183) = 448,871, p<0,05]. Değişkenler arasındaki basit doğrusal ilişkiye dair regresyon denklemi; örgütsel güven= ,826 + ,789(örgütsel güven) şeklindedir. Analiz sonuçlarına göre düzeltilmiş R<sup>2</sup> değeri 0,709'tür. Değere bakıldığında örgütsel güvende % 71'lik varyansın dönüştürücü liderliğe bağlı olduğu görülmektedir. Bu durumda H<sub>2</sub> hipotezi kabul edilmiştir. Dönüştürücü liderlik algısı ve örgütsel güven algısı arasındaki ilişki incelendiğinde ise Pearson korelasyon katsayısı olarak sonuçlarda yer alan R= ,843 ve β= ,843 olduğu görülmekte ve değişkenler arasında pozitif yönlü kuvvetli ilişki tespit edilmiştir.

**Tablo 6. Regresyon Modeli Özeti**

Model	R	R <sup>2</sup>	Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	S.H.
1	,843 <sup>a</sup>	,710	,709	,61311
a. Yordayıcı Değişken: (Sabit), Dönüştürücü Liderlik				

Tablo 6'ya bakıldığında dönüştürücü liderlik ile örgütsel güven arasındaki ilişkiye ait R<sup>2</sup>= ,71 olduğu ve r= ,84, p<0,05 olduğu görülmektedir.

**Tablo 7. Basit Regresyon Modelinin Anlamlılık Sonuçları (ANOVA)**

Model		Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	p
1	Regresyon	168,734	1	168,734	448,871	,000 <sup>b</sup>
	Kalıntılar	68,791	183	,376		
	Toplam	237,525	184			
a. Bağımlı Değişken: Örgütsel Güven						
b. Yordayıcı Değişken: (Sabit), Dönüştürücü Liderlik						

Dönüştürücü liderlik algısının örgütsel güven algısını ne kadar etkilediğini belirlemek için basit doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Basit doğrusal regresyon analizi sonuçları istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır [F (1,183) = 448,871, p<0,05]. Değişkenler arasındaki basit doğrusal ilişkiye dair regresyon denklemi; örgütsel güven= ,826 + ,789(örgütsel güven) şeklindedir. Analiz sonuçlarına göre düzeltilmiş R<sup>2</sup> değeri 0,709'tür. Değere bakıldığında örgütsel güvende % 71'lik varyansın dönüştürücü liderliğe bağlı olduğu görülmektedir. Bu durumda H<sub>2</sub> hipotezi kabul edilmiştir. Dönüştürücü liderlik algısı ve örgütsel güven algısı arasındaki ilişki incelendiğinde ise Pearson korelasyon katsayısı olarak sonuçlarda yer alan R= ,843 ve β= ,843 olduğu görülmekte ve değişkenler arasında pozitif yönlü kuvvetli ilişki tespit edilmiştir.

**Tablo 8.** Basit Regresyon Modeline Ait Katsayılar (Coefficients)

Model		Standardize Edilmemiş Katsayı		Standardize Katsayı	t	p
		B	S.H.	$\beta$		
1	(Sabit)	,826	,118		6,985	,000
	Dönüştürücü Liderlik	,789	,037	,843	21,187	,000

a. Bağımlı Değişken: Örgütsel Güven

#### 4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Dönüştürücü liderlik bir örgütün kendisini diğer örgütlerden farklı kılması için gerekli görülmektedir. Dönüştürücü liderler dış çevre ve iç çevre koşullarını takipte ve olası değişimleri örgütlerine yansıtma konusunda başarılıdır. Özellikle dönüştürücü liderler gelecek hedeflerin belirlenmesinde ve bu hedeflere ulaşılmasında izlenecek yolun haritalandırılmasında önemli rol oynamaktadırlar. Lider tüm bunları yerine getirirken örgütüne güvenen çalışanlarına ihtiyaç duymaktadır. Güven oluşan ortamlarda çalışanların motivasyonunun artırılması ve yüksek performans sergilemeleri beklenmektedir. Bu çalışma da dönüştürücü liderlik ile örgütsel güven arasındaki ilişki ve etkinin sağlık çalışanları üzerinde araştırılması ile literatüre katkı sağlamaktadır. Sağlık sektörü çalışma koşulları ve insani ilişkiler açısından çalışanlarını yıpratıcı sektörler arasında karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle sağlık sektöründe yöneticiye ve örgüte güven çalışanların yorucu iş temposunda psikolojik anlamda kendilerini rahat hissetmelerini sağlamaktadır. Dönüştürücü liderler sağlık alanında hızla değişen teknoloji ve sağlık alanındaki akademisyenlerin keşifleri doğrultusunda örgütü ve çalışanlarını sürece adapte etmede rol oynamaktadır. Bunların ışığında yapılan bu çalışmada yalnızca verilerin toplandığı örneklem dikkate alındığında; eğitim düzeylerine göre dönüştürücü liderlik ve örgütsel güven algılarında anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir (dönüştürücü liderlik  $x^2 = 64,691$ ,  $p < ,05$  ve örgütsel güven  $x^2 = 53,779$ ,  $p < ,05$ ). Dönüştürücü liderlik ile örgütsel güven arasındaki ilişkiye ait  $R^2 = ,709$  olduğu ve  $r = ,84$ ,  $p < 0,05$  olduğu görülmektedir. Örgütsel güvendedeki % 71'lik varyansın dönüştürücü liderliğe bağlı olduğu görülmektedir. Örgütsel güven ve dönüştürücü liderlik arasında pozitif yönlü kuvvetli ilişki tespit edilmiştir.

Gelecek çalışmalar dönüştürücü liderlik ve örgütsel güven ilişkisi farklı sektörlerde tespit edebilir ya da sağlık sektöründe bu ilişki daha çok katılımcı ile bölgesel ya da ülkesel olarak tekrarlanabilir. Ortaya konan ilişkide diğer bir değişken olarak psikolojik dayanıklılık da ileri ki çalışmalarda ele alınabilir. Yapılan bu çalışmaya ek olarak dönüştürücü liderlik ve örgütsel güven değişkenlerine düzenleyici ya da aracı değişkenler eklenerek aradaki etki ya da ilişkinin farklı yön ve boyutlarla da ele alınması önerilmektedir.

#### KAYNAKÇA

AFSAR, B.; A. SHAHJEHAN; S. I. SHAH & A. WAJID (2019). "The Mediating Role of Transformational Leadership in The Relationship Between Cultural Intelligence and Employee Voice Behavior: A Case of Hotel Employees" **International Journal of Intercultural Relations**, (69), 66-75.

AKÇAY, Y., & A. M. AKYÜZ (2014). "Çalışanların Dönüşümcü Lidere Yönelik Sadakatleri ile Çalışanlardaki Empati Davranışının Bu Sadakat Üzerindeki Olası Etkilerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma", **Turkish Studies- International Periodical for The Languages, Literature and History of Turkish or Turkic**, 9(5), 157-184.

AMOR, A. M.; J. P. VÁZQUEZ & J. A. FAIÑA (2020). "Transformational Leadership and Work Engagement: Exploring The Mediating Role of Structural Empowerment", **European Management Journal**, 38, 169-178.

ASUNAKUTLU, T. (2002). "Örgütsel Güvenin Oluşturulmasına İlişkin Unsurlar Ve Bir Değerlendirme", **Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi** (9), 1-13.



AYDINTAN, B. (2009). "Ruhsal Zekanın Dönüştürücü Liderlik Üzerine Etkisini Araştıran Uygulamalı Bir Çalışma", **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 23(2), 257-274.

BASS, B. M. (1990). "From Transactional to Transformational Leadership: Learning to Share the Vision", **Organizational Dynamics**, 18(3), 19-31.

BASS, B. M. & P. STEIDLMEIER (1999). "Ethics, Character, and Authentic Transformational Leadership Behavior", **Leadership Quarterly**, 10(2), 181-217.

BUIL, I.; E. MARTINEZ & J. MATUTE (2019). "Transformational Leadership and Employee Performance: The Role of Identification, Engagement and Proactive Personality", **International Journal of Hospitality Management**, (77), 64-75.

BÜTE, M. (2011). "Etik İklim, Örgütsel Güven ve Bireysel Performans Arasındaki İlişki", **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 25(1), 171-192.

CARLESS, S. A.; A. J. WEARING & L. MANN (2000). "A Short Measure of Transformational Leadership", **Journal of Business and Psychology**, 14(3), 389-405.

CEMALOĞLU, N. & A. Ç. KILINÇ (2012). "İlköğretim Okulu Yöneticilerinin Etik Liderlik Davranışları ile Öğretmenlerin Algıladıkları Örgütsel Güven ve Yıldırma Arasındaki İlişki". **Eğitim ve Bilim**, 37(165), 137-151.

DEMIRCAN, N., & A. CEYLAN (2003). "Örgütsel Güven Kavramı: Nedenleri ve Sonuçları". **Yönetim ve Ekonomi**, 10(2), 139-150.

DEMIREL, Y. (2008). "Örgütsel Güvenin Örgütsel Bağlılık Üzerine Etkisi: Tekstil Sektörü Çalışanlarına Yönelik Bir Araştırma". **Yönetim ve Ekonomi**, 15(2), 179-194.

ELİYANA, A.; S. MA'ARIF & MUZAKKI. (2019). "Job Satisfaction and Organizational Commitment Effect in The Transformational Leadership Towards Employee Performance". **European Research on Management and Business Economics** (25), 144-150.

GILBERT, J. & T. TANG (1998). "An Examination of Organizational Trust Antecedents". **Public Personnel Management**, 27(3), 321-338.

İŞCAN, Ö. & U. SAYIN (2010). "Örgütsel Adalet, İş Tatmini ve Örgütsel Güven Arasındaki İlişki", **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 24(4), 195-216.

JENA, L. K.; S. PRADHAN & N. P. PANIGRAHY (2018). "Pursuit of Organisational Trust: Role of Employee Engagement, Psychological Well-Being and Transformational Leadership", **Asia Pacific Management Review**, 23, 227-234.

JUCEVICIUS, G. & R. JUCEVICIENE (2015). "Smart Development of Organizational Trust: Dilemmas and Paradoxes", **Procedia - Social and Behavioral Sciences** (213), 860-866.

KAMMERHOFF, J.; O. LAUENSTEIN & A. SCHÜTZ (2019). "Leading Toward Harmony - Different Types of Conflict Mediate How Followers' Perceptions of Transformational Leadership Are Related to Job Satisfaction and Performance", **European Management Journal** (37), 210-221.

KILIÇ, S. (2016). "Cronbach's Alpha Reliability Coefficient". **Psychiatry and Behavioral Sciences**, 6(1), 47.

LASCHINGER, H.; H. S. LASCHINGER; C. WONG & S. CLARKE (2018). "Effect of Transformational Leadership On Job Satisfaction and Patient Safety Outcomes". **Nursing Outlook**, 66, 180-189.

MAYER, R. C.; J. H. DAVIS & F. D. SCHOORMAN (1995). "An Integrative Model of Organizational Trust", **The Academy of Management Review**, 20(3), 709-734.

NGUYEN, T. T.; L. MIA; L. WINATA & V. K. CHONG (2017). "Effect of Transformational-Leadership Style and Management Control System On Managerial Performance", **Journal of Business Research** (70), 202-213.

Özel Hastane Listesi. (2019). Eylül 2019 tarihinde <https://ozelruhsatlandirma.saglik.gov.tr/TR,53567/ozel-hastane-listesi-faal.html> adresinden alındı





PODSAKOFF, P. M.; S. B. MACKENZIE; R. H. MOORMAN & R. FETTER (1990). "Transformational Leader Behaviors and Their Effects on Followers' Trust in Leader, Satisfaction, and Organizational Citizenship Behaviors", **Leadership Quartly**, 1(2), 107-142.

POLAT, S. & C. CEEP (2008). "Ortaöğretim Öğretmenlerinin Örgütsel Adalet, Örgütsel Güven, Örgütsel Vatandaşlık Davranışlarına İlişkin Algıları", **Educational Administration: Theory and Practice** (54), 307-331.

RUA, O. M. & J. M. ARAÚJO (2016). "Linking Transformational Leadership and Organizational Trust: Has Organizational Commitment a Mediating Effect on It?" **Cuadernos de Gestión**, 16(1), 43-62.

RUA, O. & J. ARAÚJO (2013). "The Influence of the Transformational Leadership in the Organizational Trust", **Harvard Deusto Business Research**, 2(1), 55-66.

SÖKMEN, A. (2019). "Etik Liderlik, Örgütsel Güven, İş Tatmini Ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkisi: Bir Hastane İşletmesinde Araştırma", **Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi**, 54(2), 917-934.

T. C. Sağlık Bakanlığı, S. (2018). Sağlık İstatistikleri Yıllığı. Kasım 2019 tarihinde <https://dosyasb.saglik.gov.tr/Eklenti/36134,siy2018trpdf.pdf?0> adresinden alındı

THOMAS, G. F.; R. ZOLIN & J. L. HARTMAN (2009). "The Central Role of Communication in Developing Trust and its Effect on Employee Involment", **Journal of Business Communication**, 46(3), 287-310.

TOKGÖZ, E. & Seymen, O. AYTEMİZ (2013). "Örgütsel güven, örgütsel özdeşleşme ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişki: bir devlet hastanesinde araştırma", **Öneri**, 10(39), 61-76.

TOP, M.; M. TARCAN; S. TEKİNGÜNDÜZ & N. HİKMET (2013). "An Analysis of Relationships Among Transformational Leadership, Job Satisfaction, Organizational Commitment and Organizational Trust in Two Turkish Hospitals", **The International Journal of Health Planning and Management**, 217-241.

UĞURLUOĞLU, Ö.; S. DURUKAN KÖSE & T. KÖSE (2015). "Sağlık Çalışanlarının Hizmetkar Liderlik Algılarının Lider-Üye Etkileşimi ve Örgütsel Güven Üzerindeki Etkisi", **TSA**, 19(2), 239-262.

YUE, C. A.; L. R. MEN & M. A. FERGUSON (2019). "Bridging Transformational Leadership, Transparent Communication, And Employee Openness to Change\_ The Mediating Role of Trust", **Public Relations Review**, 45(3), 1-13.



**ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİ BİLGİ SİSTEMİ MEMNUNİYET ÖZELLİĞİNE ETKİ EDEN  
FAKTÖRLERİN NEDENSELLİK İLİŞKİLERİNİN İNCELENMESİ**

Handan ÇAM<sup>1</sup>

Nigar YEŞİLÇAYIR<sup>2</sup>

**ÖZET**

Bu çalışmanın amacı “Gümüşhane Üniversitesi Öğrenci Otomasyon Bilgi Sisteminin (OBS)” vermiş olduğu hizmeti öğrenci açısından değerlendirmektir. Değerlendirme sürecinde üniversite öğrencilerinin algıladığı “Sistem Memnuniyetini” etkileyen faktörler arasında olası ilişkiler araştırılmıştır. Bu bağlamda “Web tabanlı otomasyon sisteminin kullanılabilirlik analizi” ölçeğine dayalı bir “Sistem Memnuniyet” modeli önerilmiştir. Çalışmanın sonucunda gerçek nedenselliği, yani öğrencinin “Sistem Memnuniyetini” etkileyen ilişkiler sınanmış ve yorumlanmıştır. Çalışmanın amacı doğrultusunda ölçüm yapmak için anket yöntemi ile Gümüşhane Üniversite öğrencilerinden veri toplanmıştır. Örneklem büyüklüğü kolayda örnekleme yöntemi dikkate alınarak belirlenmiştir. Çalışmada toplam 401 anket sisteme girilerek örneklem seti oluşturulmuştur. Toplanan veriler; faktör analizi, tanımsal istatistiksel analizlerle test edilmiştir. Ayrıca “Yapısal Eşitlik Modellemesi” ile alternatif modeller sınanarak, model uyum indekslerin karşılaştırılması ve hipotezlerin sınanması ile modellerin gerçek nedenselliği değerlendirilmiştir. Önerilen modelin analiz sonucunda, sistemin öğrenilebilirlik özelliğinin, sistemin tasarımının ve sistemin kontrol edilebilir olması özelliğinin kullanıcıların memnuniyeti üzerinde anlamlı ölçüde etkin olduğu tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** E-Devlet uygulamaları, Otomatik Bilgi Sistemi (OBS), Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM).

**Jel Kodları:** C12, C16, C35.

**INVESTIGATION OF THE CAUSALITY RELATIONSHIP OF FACTORS AFFECTING THE  
UNIVERSITY STUDENT INFORMATION SYSTEM SATISFACTION**

**ABSTRACT**

The aim of this study is to evaluate the service of “Gümüşhane University Student Automation Information System (OBS) for the students. During the evaluation process, possible relationships between the factors affecting the “System Satisfaction” perceived by university students were investigated. In this context, a “System Satisfaction” model based on “Usability Analysis of Web Based Automation System” scale is proposed. At the end of the study, the real causality of the relationships affecting the “System Satisfaction” of the students are tested and interpreted. In this context, data was collected from Gümüşhane University students by using survey method. The sample size was determined by taking the easily sampling method into consideration. As a result, 401 questionnaires were entered into the system and a sample was created. Collected data; Factor analysis was tested by descriptive statistical analysis. In addition, the real causality of the models was evaluated by testing alternative models with “Structural Equation Modelling”, comparing model fit indices and testing hypotheses. As a result of the analysis of the proposed model, it has been determined that the learning ability of the system, the design of the system and the controllability feature of the system are significantly effective on the satisfaction of the users.

**Keywords:** E-Government Applications, Automated Information System, Structural Equation Modeling (SEM)

**Jel Codes:** C12, C16, C35.

1 Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, YBS Bölümü, hcam@gumushane.edu.tr

2 Doktora Öğrencisi, Gümüşhane Üniversitesi, SBE, nigar1677@gmail.com

**1.GİRİŞ**

Dünyada son yüz yılda teknolojik açıdan çok hızlı değişimler yaşanmaktadır. Küreselleşme ülkeler arası görünür sınırları ortadan kaldırmakta ve teknoloji artık neredeyse her yaşam alanına hakim olmaktadır. Devletler de birer organizasyon olarak bu değişimlerden etkilenmektedirler. Uluslararası rekabet kapsamında devletlerin sağladıkları uluslararası ve kamusal hizmetlerin verimliliğini artırmaları kaçınılmaz olmuştur (Ndou vd. 2004). Verimliliği artırabilmek açısından devletler bilgi teknolojilerini organizasyon yapılarına entegre etme yoluna gitmeye mecbur kalmışlardır. Türkiye kamu yönetiminde elektronik devlet uygulamalarının gelişimi ile birlikte “e-Devlet” kavramı ortaya çıkmıştır. OECD genel anlamda e-Devleti, “daha iyi bir yönetim amacına ulaşabilmek için bilgi ve iletişim teknolojilerinin, özellikle de internetin bir araç olarak kullanılması” (OECD, 2003) şeklinde tanımlamıştır. Devlet hizmetlerini vatandaşa en kolay, en etkin, kaliteli, hızlı, kesintisiz ve güvenli bir şekilde ulaştırmak, e-Devlet uygulamalarının amacıdır. Bu amaca hizmet ederken, başarı oranının devletin bünyesinde barındırdığı kurumların ve vatandaşların bu tür uygulamaları ne derecede benimsedikleri ile doğru orantılı olduğu görülmüştür. E-Devlet uygulamaları özellikle otomasyon ve bilgi sistemleri olarak vatandaşın karşısına çıkmaktadırlar. Eğitim kurumları e-okul uygulamaları ile ön plana çıkarken üniversiteler öğrenci bilgi (otomasyon) sistem hizmetleri sunmaktadırlar. Bu uygulamalar ve ait oldukları bilgi sistemleri sürekli olarak iyileştirilmeli, yenilenmeli ve güvenlikleri sağlanmalıdır. Kapsamlı olarak geliştirilmiş olan Gümüşhane Üniversitesi Öğrenci Bilgi Sistemi (OBS) yazılımı üniversitenin Öğrenci İşleri Daire Başkanlığı tarafından yürütülmekte olup, tüm faaliyetlerin yönetilmesini ve işletilmesini sağlamaktadır. Tamamen web tabanlı olarak geliştirilen Öğrenci İşleri Otomasyonu farklı alanlardaki bütün öğrencilerin üniversiteye ilk kaydından mezuniyetine kadar olan tüm akademik süreçlerini hatasız ve eksiksiz olarak yürütülmesini sağlamaktadır.

Araştırmada, Gümüşhane Üniversitesi Öğrenci (otomasyon) Bilgi Sistemini kullanan vatandaşların, yani üniversite öğrencilerinin “sistem memnuniyetini” etkileyen faktörler arası ilişkiler araştırılmış ve araştırma sonuçları değerlendirilmiştir. İlerleyen bölümlerde araştırmaya yönelik literatür özeti, araştırmanın metodolojisi, Gümüşhane Üniversite örneği için uygulama ve araştırmanın sonucu sunulmaktadır.

**2. LİTERATÜR ÖZETİ**

Vatandaşların e-Devlet’e duydukları ilginin artması, e-devleti nasıl benimsedikleri ve kullanımı ne derecede arttığı sorusunu gündeme getirmiştir. Warkentin vd. 2002 de yaptıkları araştırmaların sonucunda, alternatif geleneksel bürokratik modlar ile karşılaştırıldığında e-Devletin özellikle maliyetleri düşürme ve verilen hizmeti iyileştirme potansiyeli ile önem kazandığını göstermektedir (Warkentin vd., 2002). Vatandaşın bu uygulamalara duyduğu güveninin, e-Devlet’in kabul edilmesinde önemli bir tetikleyici olduğu ileri sürülmektedir. Önerilen e-Devlet kabul modeli kültürel değişkenler, risk, kontrol ve teknoloji kabul faktörlerini de dikkate almaktadır.

Ndou vd. 2004’de yapmış oldukları araştırmada, dijitalleşme patlaması sonucu, iletişim ve bilgi teknolojilerindeki önemli gelişmeler ve gelişen küresel rekabet, icraat biçiminde ve organizasyonların rekabet biçiminde devrim yaratmıştır. Bilim ve teknolojiye devrim niteliğindeki değişikliklere uyum sağlama kabiliyeti ekonomik rekabetçiliğin kilit bir unsuru haline gelmiştir. Literatür tarama sonucu ekonomik ve sosyal büyümeyi/gelişmeyi teşvik ederek gelişmekte olan ülkeler için ulusal politika ve stratejilerin oluşturulmasında “bilgi teknolojilerinin” daha aktif bir rol üstlenmeleri gerektiğinin sonucuna varılmıştır.

2005’de Carter vd. “E-Devlet hizmetlerinden yararlanma: vatandaşların güveni, inovasyon ve kabul faktörleri” başlıklı araştırmalarında e-Devletin devlet hizmetlerini kolaylaştırdığını ve vatandaşların ihtiyaç duydukları bilgilere erişilebilirliğini arttırdığını sonucuna varılmıştır. Vatandaşların e-Devlet’i benimsenmelerini sağlayan temel ve kapsamlı faktörler modeli oluşturmak amaçlı “Teknoloji Kabul” modelinin, “İnovasyonun Yayınımı” teorisinin ve “Web Güven” modelinin yapıları birleştirilmiştir. Ampirik çalışma sonucunda bulunan bulgular, algılanan kullanım kolaylığının, kullanım uyumluluğunun ve güvenilirliğinin, vatandaşların e-Devlet hizmetini kullanma niyetinin önemli belirleyicileri olduğunu göstermiştir.

2008’de Belanger ve Carter “E-Devlet Adaptasyonu: Güven ve Risk” başlıklı araştırmalarında e-Devlet ile ilgili çok bilimsel çalışmaların yürütüldüğünü söylemişlerdir. Fakat az sayıda çalışmada e-Devlet kullanımını en belirgin olarak etkileyen faktörler karşılaştırılmıştır. Vatandaşın e-Devlet hizmetinden “algıladığı faydanın”,



varyansın %74,8'ini açıklayarak, vatandaşın “E-devlet hizmetini kullanma niyetini” en önemli faktör olarak etkilediği anlaşılmıştır.

Yine Carter 2008 “E-Devlet Hizmetlerinde Vatandaşın Kabulü: Amerika Birleşik Devletleri ve Birleşik Krallıkta Çevrimiçi Hizmetlerine Yönelik Vatandaş Algılarını Keşfetmek” adlı çalışmasında, vatandaşlar tarafından e-Devlet hizmetlerinin kabul görülmesine ilişkin uluslararası bir incelemeyi sunmaktadır. Kısmi en küçük kareler analizinin sonuçları, “güvenme eğilimin” “internete güven” ile ve “devlete güven” ile pozitif ilişkili olduğu görülmüştür. Vatandaş tarafından “algılanan kullanım kolaylığı” ve “algılanan kullanılabilirlik”, “kullanım niyeti” üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu ve “internet güveninin” “kullanım niyetini” olumlu etkilediği anlaşılmıştır.

Rana vd. 2014’de yaptıkları “Bir e-devlet girişiminin başarısının araştırılması” adlı çalışmalarının amacı, çevrimiçi “Toplum Şikâyetlerini Düzeltme Sistemi”nin (OPGRS) başarısını Hindistan vatandaşları açısından incelemektir. Geliştirilen bütünlük araştırma modeli, e-Devlet sistemi için “sistem kalitesi”, “bilgi kalitesi”, “hizmet kalitesi”, vatandaş için ise “algılanan fayda”, “algılanan kullanım kolaylığı”, “algılanan memnuniyet”, “algılanan risk” ve “davranışsal niyet” gibi faktörleri içermektedir.

“Ürdün’de E-Devletin Kabulü: Yaşın Etkisi” başlıklı çalışmalarında Al-Jamal vd. 2015’de internet kullanımının ve yeni teknolojilerin, hükümetleri e-devlet kavramını benimsemeye ve tüm vatandaşların online hizmetlerini kullanmaya teşvik ettiğini belirtmektedir. Buna göre orijinal teknoloji kabul modelinin ve teknolojinin benimsenmesinin bir göstergesi olarak yaş faktörünün rolü desteklediği görülmüştür. Yaş, kullanma niyeti ile negatif ilişkilidir ve önerilen model ampirik sonuçlarla doğrulanmıştır.

Rose vd.’nin 2015’te e-Devlet yönetimi üzerine bir araştırma yapmışlardır. E-devlet girişimleri çoğu zaman karmaşıklıktan, vizyon yetersizliğinden, amacın belirsizliğinden ve yetersiz katılımdan dolayı zayıf kalmaktadırlar. Bu problemler, yöneticilerin kültürel ortamında derinlemesine kökleşmiş fakat her zaman birbirleriyle uyum içinde olmayan değer geleneklerinden kaynaklanabildiğini ileri sürmüşlerdir. Kamu yönetimi literatüründe ki ana geleneklerden türetilmiş e-devlet anlayışı için bir değer konumu modeli sentezlenmiştir. Danimarkalı yerel otorite yöneticilerine yönelik nitel bir araştırma sonucu kamu yönetiminde değer uyumu ve değer ayrılığı arasındaki açık ortaya konulmuştur. Yorumlama çalışması değer konumlarını ve faktör ilişkilerini birleştiren teorik bir modelle sonuçlandırılmıştır.

“Algılanan yararlılığın” ve “algılanan kullanım kolaylığının” e-Devleti kullanmaya devam etme niyeti üzerinde oluşan etkileri Hamid vd. tarafından 2015’de araştırılmıştır. E-Devlet sistemlerinde kayda değer faydalara rağmen, vatandaşların bu sistemleri nasıl benimsediklerinin henüz net olmadığı söylenmiştir. Bu çalışma, algılanan fayda ve algılanan kullanım kolaylığı ile e-Devleti kullanma niyeti arasındaki ilişkileri analiz etmiştir. Malezya devlet okullarında yapılan ampirik çalışma sonrasında uygulanan çoklu regresyon analizi sonucunda, “algılanan faydanın” ( $\beta = 0.65$ ,  $p < 0.01$ ) ve “algılanan kullanım kolaylığının” ( $\beta = 0.14$ ,  $p < 0.05$ ) e-Devleti “kullanmaya devam etme niyetiyle” pozitif ilişkili olduğu ve toplam % 56’lık bir varyansı açıkladığını göstermiştir.

Alzahrani vd. 2017’de literatür açısından akademik makaleleri incelemişlerdir. Mevcut literatür, 2000’den 2014’e kadar altı elektronik veri tabanı aracılığıyla tanımlanmıştır. Söz konusu incelemelerinin bulgularına dayanarak, DeLone ve McLean biligi sistem başarı modelini geliştirerek e-Devlet kabulüne duyulan güveni etkileyen faktörleri sunan güncellenmiş kavramsal bir model önerilmiştir.

Yine 2016’da yapılan bir çalışmada Wirtz vd. e-Devlet potansiyelinin ve gerçekte oluşan eksikliklerinin akademisyenler ve uygulayıcılar için büyük bir ilgi alanı olduğunu ve geniş bir bilgi birikimine yol açtığını ifade etmişlerdir. Bununla birlikte literatürde teori gelişimini tanımlayan fazla araştırma bulunmadığını söylemişlerdir. İlgili bilgileri düzenleyen ve gelecekteki araştırmalar için sağlam bir temel sağlayan literatür analizine ihtiyaç duyulduğu söylenmiştir. Meta-analiz yöntemi uygulanmış ve sonucunda “e-Devlet” yenilikçi araştırma potansiyeli taşıyan, yeni ortaya çıkan alt konuların belirlenebildiği ve çok çeşitli araştırma olanakları sunan, açık uçlu bir araştırma ortamı olduğu söylenmiştir.

Weerakkody vd. 2016 ‘da yaptıkları “Açık veriler ve kullanılabilirliği: Vatandaş perspektifinden ampirik bir bakış” başlıklı araştırmalarında devletin açık veri web sitelerinin performansının ve bu verilerin vatandaşların bakış açısından kabul edilmesi ve kullanılması konusundaki çalışmaları genel olarak değerlendiren çok sınırlı araştırmalar mevcut olduğunu ifade etmişlerdir. Rogers’ın inovasyon yayılım teorisine dayanan düzeltilmiş bir inovasyon yayılma modeli önerilmiş ve bu araştırmada kamu sektörü açık verilerinin kullanımını etkileyen



öngörücülerin ampirik olarak belirlenmesi için kullanılmıştır. Sonuç olarak, açık verilerin potansiyeli ve gerçekçi etkileri arasında bir kopukluk olduğunu anlaşılmıştır.

“Dijital devlet hizmetlerinin güvenilirliği: yorumlayıcı yapısal modelleme ile kapsamlı bir teori oluşturmak” başlıklı araştırmalarında Janssen vd. 2017’de kamu yönetiminde olan güvenilirlik, dijital hükümet araştırmalarında, vatandaşlar ve hükümetler arasındaki ilişkileri etkileyen önemli bir faktör olduğunu ifade etmiştir. Araştırmanın amacı, vatandaşların e-Devlet güvenirligi algılarını etkileyen faktörleri inceleyen bir teori geliştirmektir. Kamu yönetimi ve bilgi sistemleri literatürün kapsamlı bir incelemesi, 20 ilgili değişkene dikkat çekilmektedir. Bu değişkenlerin karşılıklı ilişkileri yorumlayıcı yapısal modelleme kullanılarak belirlenmiş ve güçlerine göre sınıflandırılmışlardır. Önerilen model daha sonra değişkenlerin seviye bölümlerine ve nihai ulaşılabilirlik matrisi kullanılarak belirlenen değişkenlerin karşılıklı ilişkilerine dayanarak çizilmiştir. Bulgular, dijital devletin güvenilirliğinin şu anki kavramsallaştırılmasının çok dar bir görüş açısına sahip olduğunu ortaya koymuştur.

Demirkol vd. nin 2018’de yapmış oldukları çalışmada, Öğrenci Bilgi Sisteminin (ÖBS)’nin kullanılabilirliğini makine öğrenme teknikleri ile analiz etmişlerdir. Çalışmanın sonucunda, %80’e %20’lik Hold-out ayırımıyla yapılan testlerde en iyi sonuç, k-En Yakın Komşu Algoritmasıyla elde edilmiştir.

Yalçınkaya’nın 2019’da üniversite öğrencilerinin e-devlet teknolojisi ile ilgili algılarını ölçtüğü araştırmasında, elde edilen modelden oluşturulan 3 hipotez de yüksek beta değerleri ile kabul edilmiştir.

### **3. METODOLOJİ**

#### **3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi**

Bu araştırmanın amacı “Gümüşhane Üniversitesi Öğrenci Otomasyon Bilgi Sisteminin (OBS)” hizmetini öğrenci açısından değerlendirilmesidir. Değerlendirme sürecinde üniversite öğrencilerinin algıladığı “Sistem Memnuniyetini” etkileyen faktörler arasında olası ilişkiler araştırılarak gerçek nedenselliği, yani öğrencinin “Sistem Memnuniyetini” etkileyen ilişkiler ortaya çıkarılması hedeflenmektedir. E-devlet-hizmet sistemi çok boyutlu, iç içe ve karmaşık bir yapıya sahiptir. Bundan dolayı e-devlet hizmet sisteminin performans ölçümü bütün olarak çok zor olmaktadır. Örnek çalışmalardan yola çıkarak evrensel çıkarımlar yapılabilir. E-devlet hizmet sisteminin yaygınlaşması vatandaşların memnuniyetine bağlıdır.

Bu memnuniyeti sürekli sağlayabilme ve artırma açısından, performansı ve memnuniyeti etkileyen faktörler sürekli takip edilerek, e-devlet uygulamaları kontrollü bir şekilde iyileştirilmesi büyük önem taşımaktadır. Sistem değerlendirilmeden iyileştirme süreci yürütülemez. E-Devlet uygulamalarının başarısı ve yaygınlaşması bu değerlendirme ve iyileştirme çalışmalarına bağlıdır.

#### **3.2. Evren ve Örneklem**

Araştırmanın evrenini, 2018-2019 Eğitim-Öğretim yılında Gümüşhane Üniversitesindeki öğrenciler oluşturmaktadır. Haziran 2018’de öğrenci sayısı 18285’dir. Kline (1994) ’a göre, örneklem büyüklüğünün değişken oranının 10:1 civarında tutulması önerilmektedir. Ankette 35 değişken yer almaktadır. Bu orana göre uygun örneklem büyüklüğü 350 öğrenciden oluşmaktadır.

Diğer örneklem büyüklüğü belirleme yöntemi ise hata oranına göre kolayda örnekleme yöntemidir. %95 güven düzeyi için 18285 evren büyüklüğü dikkate alındığında örneklem büyüklüğü 370 ile 378 arasında olması gereklidir. Bu bağlamda örneklem büyüklüğünü daha güvenilir hale getirme amaçlı 487 anket uygulanmıştır. Ancak geri dönen anketlerden 38’i özensiz doldurulduğu (boş bırakılan, desen oluşturulan, tümünde uç ölçüde inandırıcı olmayan şekilde aynı seçeneğin işaretlenmesi vb.) ve 56’sı normallik varsayımını karşılamadığı için değerlendirmeye alınmamıştır. Böylece kullanılabilir durumda olan 401 anket çalışmanın örneklemini oluşturmaktadır.

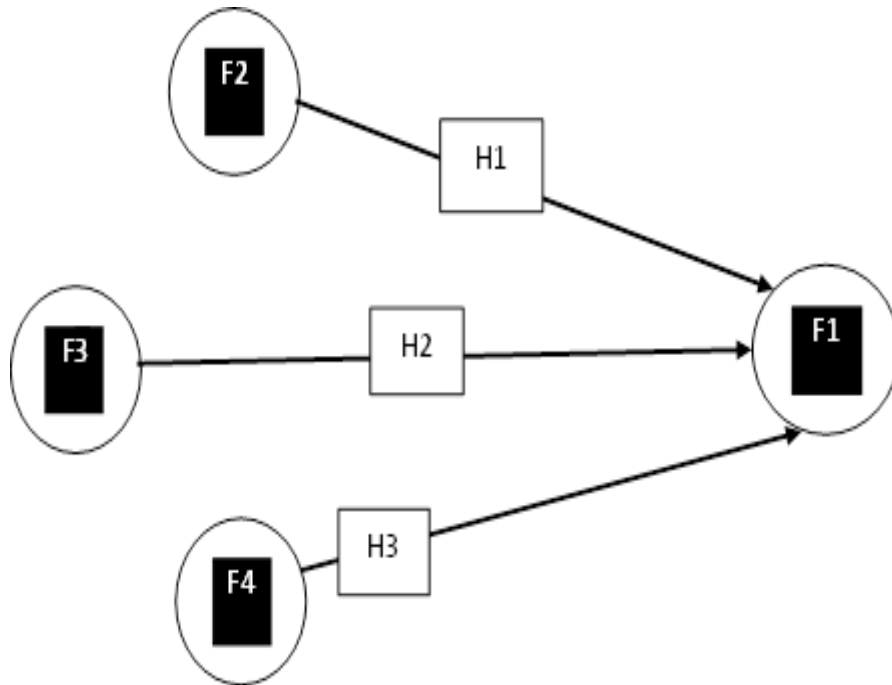
### 3.3. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Araştırma modeli nicel bir modeldir (bkz. Şekil 1). Araştırma deseni ise ilişkisel tarama desenidir; yani anket yöntemi kullanılarak ölçüm yapılmıştır. Amaç modelde sonuca etki eden bağımsız değişkenler arasında olası ilişkileri belirlemektir.

**H<sub>1</sub>**: “OBS sistemini kolay öğrenilme özelliği” öğrencilerin sistemden duydukları memnuniyet düzeyini olumlu etkilemektedir.

**H<sub>2</sub>**: “OBS sisteminin tasarım özelliği” öğrencilerin sistemden duydukları memnuniyet düzeyini olumlu etkilemektedir.

**H<sub>3</sub>**: “OBS sisteminin kontrol edilebilme özelliği” öğrencilerin sistemden duydukları memnuniyet düzeyini olumlu etkilemektedir.



Şekil 1. Araştırmanın Modeli (F: Faktör)

### 3.4. Araştırmanın Yöntemi

Yapısal Eşitlik Modellemesi teoriye dayanan ve değişkenler arasındaki nedensel ilişkileri tahmin etmeye yarayan istatistiksel bir yöntemdir. Alternatif modelleri değerlendirebilmek için “model uyum indekslerinden” faydalanmaktadır. Yapısal Eşitlik Modellemesinin de modelin değerlendirilmesi konusunda diğer çok değişikli istatistiksel tekniklerden farklı olarak kesin kabul görmüş bir test veya ölçüt bulunmamaktadır. Gerek modelin değerlendirmesi gerekse alternatif modeller arasında seçim yapma konusunda en iyi sonucu veren kesin bir ölçüt olmamasına rağmen belirli stratejilerde kullanılmak üzere geliştirilmiş ve test edilmiş pek çok uyum indeksleri vardır (Çerezci, 2010).

**Tablo 1.** Uyum İndeksleri ve Değer Aralıkları

İndeks	İyi uyum	Kabul edilebilir uyum
$X^2$	$0 \leq X^2 \leq 2df$	$2df \leq X^2 \leq 3df$
CMİN/df	CMİN/df <2	CMİN/df <5
<b>Mutlak uyum indeksleri</b>		
GFİ	$0,95 \leq GFİ \leq 1,00$	$0,90 \leq GFİ \leq 0,95$
AGFİ	$0,90 \leq AGFİ \leq 1,00$	$0,85 \leq AGFİ \leq 0,90$
AİC	En küçük değer	
CAİC	En küçük değer	
ECVİ	En küçük değer	
RMSR	$0 \leq RMSR \leq 0,05$	$0,05 \leq RMSR \leq 0,10$
<b>Görelî/Artan uyum indeksleri</b>		
NFİ	$0,95 \leq NFİ \leq 1,00$	$0,90 \leq NFİ \leq 0,95$
<b>Tutumlu uyum indeksleri</b>		
PGFİ	$0,95 \leq PGFİ \leq 1,00$	$0,90 \leq PGFİ \leq 0,95$
PNFİ	$0,95 \leq PNFİ \leq 1,00$	$0,90 \leq PNFİ \leq 0,95$
<b>Merkezi olmayan indeksler</b>		
RMSEA	$0 \leq RMSEA \leq 0,05$	$0,05 \leq RMSEA \leq 0,08$
CFİ	$0,95 \leq CFİ \leq 1,00$	$0,95 \leq CFİ \leq 0,97$

**Kaynak:** Çerezci, 2010: 55

### 3.5. Araştırmada Kullanılan Veri Toplama Aracı (Ölçek)

Öğrenciler tarafından kullanılması sonucu yukarıda yer alan araştırma modelinin sınanması için hazırlanan 35 soruluk, beşli likert ölçeğine sahip anket ile sistemin memnuniyet düzeyi ölçülmeye çalışılmıştır. Ölçüm için uygun ölçek olarak Karahoca ve diğerleri tarafından 2009 yılında geliştirilen “Web tabanlı otomasyon sisteminin kullanılabilirlik analizi” ölçeği seçilmiştir. Ölçeğin örnekleme uyumluluğunu sağlamak için birkaç değişikende düzenlemeler yapılmıştır. Her maddenin karşısında gerçekleştirme düzeyleri olarak; “Kesinlikle Katılmıyorum (Çok Kötü)” (1), “Katılmıyorum (Kötü)” (2), “Kararsızım (Kararsız)” (3), “Katılıyorum (İyi)” (4), “Kesinlikle Katılıyorum (Çok İyi)” (5) seçenekleri sıralanmıştır.

## 4. BULGULAR

### 4.1. Demografik Bulgular

Örneklemin demografik özellikleri incelendiğinde, toplamda %59,6 oranında erkek katılımcı olduğu görülmektedir. Yaş aralığında ise örneklemin %46,6’sının 22-24 yaş aralığında olduğu Tablo 2’de görülmektedir.

**Tablo 2.** Öğrencilerin Demografik Özellikleri

Cinsiyet	Frekans(f)	Yüzde(%)	Yaş	Frekans(f)	Yüzde (%)
Erkek	239	59,6	18-21	170	42,4
Kadın	162	40,4	22-24	187	46,6
<b>Toplam</b>	<b>401</b>	<b>100</b>	25-27	32	8,0
			28 ve üzeri	12	3,0
			Toplam	401	100

**4.2. Tanımsal İstatistik Bulgular**

Sistem Memnuniyet Özelliği Faktörü içerisindeki değişkenlerden 4,02 ortalama ile “Zamanın ve mekânın serbest olması işlem yapma kolaylığını artırmaktadır” değişkeninin yüksek bir şiddete sahip olduğu görülmektedir. Sistemin Öğrenebilirlik Özelliği Faktörü içerisinde yer alan değişkenlerden en yüksek şiddete sahip değişken 4,01 ile “Sınav sonuçlarını sistemden öğrenebilmem, sonuçları detaylı ortalamalarla görüp, performansımı doğru analiz edebilmem için pozitif katkı sağlıyor” değişkenidir. Diğer faktörlerin değişkenlerinin sahip olduğu şiddet değerleri Tablo 3’de görülmektedir.

**Tablo 3. Faktörlerin Ortalama ve Standart Sapmaları**

<b>Sistem Memnuniyet Özelliği Faktörü</b>	<b>Ortalama</b>	<b>Standart Sapma</b>
S28. Böyle bir otomasyonu tercih ediyorum.	3,86	0,854
S29. Sistem sayesinde İnternetin bireysel işlemler için kullanılmasına ilişkin düşüncelerim olumlu yönde gelişti.	3,77	0,821
S30. Bu uygulamayı beğendim	3,88	0,813
S31. Bir öğrenci olarak bu tür sistemleri sürekli kullanmak isterim.	3,86	0,846
S32. Bütün bireysel işlemlerimi böyle bir sistem üzerinden işlemek isterim.	3,77	0,895
S33. Sistem sayesinde kendimi ilgili işlem görevlilerinden daha bağımsız hissediyorum.	3,82	0,828
S34. Zamanın ve mekânın serbest olması işlem yapma kolaylığını artırmaktadır	4,02	0,801
S35. Bu tür bir otomasyon sistemini geleneksel işlem süreçlerine tercih ederim.	3,88	0,891
<b>Sistemin Öğrenebilirlik Özelliği Faktörü</b>	<b>Ortalama</b>	<b>Standart Sapma</b>
S1. Sistemin içeriği kolay anlaşılmalıdır.	3,76	0,911
S2. Öğretim elemanlarının mesajları vaktinde ve yeterli iletilmektedir.	3,45	1,016
S3. Sistem öğrenciyi merkeze alarak etkin kılan bir özelliğe sahiptir.	3,44	0,904
S4. Otomasyon oturumu rahat şekilde gerçekleşmektedir.	3,70	0,929
S5. Sınav sistemi cinsiyet, yaş, coğrafi, bedensel engelleri ortadan kaldırmakta	3,53	0,990
S6. Sistem öğrencinin kendi kendini geliştirmesine olumlu katkı sağlamaktadır.	3,13	0,988
S7. Sistem bireysel otomatik işlemler için ideal bir sistemdir.	3,63	0,902
S8. Sistem yapısının öğretici bir rehberlik niteliği vardır.	3,40	0,951
S9. Sınav sonuçlarını sistemden öğrenebilmem, sonuçları detaylı ortalamalarla görüp, performansımı doğru analiz edebilmem için pozitif katkı sağlıyor	4,01	0,914
<b>Sistemin Tasarım Özelliği Faktörü</b>	<b>Ortalama</b>	<b>Standart Sapma</b>
S20. Sayfalardaki öğelerin sayfa içi uyumu yerindedir.	3,62	0,797
S21. Geliştirilen ara yüz sistem için uygundur.	3,57	0,762
S22. Sistemdeki bütün işlevler doğru şekilde gerçekleşiyor.	3,71	0,779
S23. Metinlerde yeterli düzeyde dikkat çekici öge (koyu-italik yazılar, renkler vb.) var.	3,64	0,846
S24. Sayfalarda kullanılan zemin, şekil, resim ve grafiklerde renk uyumu vardır.	3,69	0,828
S25. Sistemde form öğelerinin (seçenek butonları, girdi kutuları, vb.) sayfa içi uyumu yerinde.	3,75	0,814
S26. Sisteme hızlı erişim sağlanıyor.	3,62	0,975
S27. Genel olarak sistemin kullanımı kolaydır.	3,87	0,820



**Tablo 3. Faktörlerin Ortalama ve Standart Sapmaları (Devamı)**

<b>Sistemin Kontrol Edilebilirlik Özelliği Faktörü</b>	<b>Ortalama</b>	<b>Standart Sapma</b>
S10. Sistemin kontrol edilmesi yalınlık ve basitlik ilkesine uygundur.	3,68	0,803
S11. Sistem içerisinde kaybolmadan istediğim bölüme kolayca erişebiliyorum.	3,67	0,971
S12. Sistemin kullanımını anlamak için bir yardımcıya/yardım menüsüne gereksinim yoktur.	3,58	0,994
S13. Oturumun işlem yapılmadığı takdirde zaman kontrollü yenilenmesi gereksinimini güvenilir buluyorum.	3,81	1,001
S14. Herkesin kendi özel şifresi ile sisteme erişmesinin sağlanması doğru bir tercih.	4,38	0,791
S15. Sistem bilgileri objektif ve doğru olarak sunulmaktadır	4,10	0,906
S16. Sınav sonuçlarına her öğrencinin aynı şartlar altında ulaşabilmesi güzel bir uygulamadır.	4,25	0,962
S17. Öğrencinin sistemde hata yapma olasılığı bulunmamaktadır.	3,47	1,027
S18. Ayrıca e-devlet şifre ile giriş yapma imkânın sağlanması güvenirliliği artırıyor ve esneklik sağlıyor (Şifre-Alternatifi)	4,29	0,836
S19. Bilgisayar okuryazarlığı olan herhangi bir kişi kolayca bu sistemi kontrol edebilir.	3,99	0,925

#### 4.3. Güvenilirlik ve Geçerlilik Analiz Bulguları

Faktörleri doğrulamak için AMOS 20 paket programında değişkenlere yönelik doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizi birbiriyle ilişkili çok sayıda değişkeni bir araya getirerek az sayıda kavramsal olarak anlamlı yeni değişkenler (faktörler, boyutlar) bulmayı, keşfetmeyi amaçlayan çok değişkenli bir istatistiksel analiz olarak tanımlanabilir.

Bu analiz ile aynı zamanda içyapı geçerliliği test edilerek ölçek modele alınmadan önce en iyi uyum gösteren değişkenler belirlenmiştir. Bu bağlamda, ölçekte yer alan ve doğrulayıcı faktör analizi kapsamında yapılan geçerlilik analizi ve güvenilirlik analizi sonucunda bazı değişkenler ölçekten temizlenerek modele en uygun ölçek yapısı elde edilmiştir. Ölçekte yer alan tüm değişkenlere uygulanan güvenilirlik testinin Cronbach's Alpha değeri 0,946 olarak tespit edilmiştir. Bu değer 0,70 olan eşik değerinden çok daha yüksek olduğu için ölçeğin güvenli olduğu anlaşılmış ve değişkenlere içyapı geçerliliği ölçülmesi ve değişken sayısını gruplayarak modele dâhil etmek için doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Faktör analizi dâhilinde Tablo 3'de görülen, uyum ölçüleri incelendiğinde RMSEA, GFI, AGFI, CFI, NFI değerleri, tavsiye edilen ideal uyum ölçütlerini sağladıkları için doğrulayıcı faktör analizi sonucunda, ele alınan F1, F2, F3 ve F4'e ilişkin en uygun faktör yapısına ulaşıldığı sonucuna varılmaktadır.

Faktör analizi sonucunda Tablo 4'de elde edilen 4 faktörün, uyum indeksleri ve her faktöre ait Cronbach's Alpha değerleri de yer almaktadır.

**Tablo 4. Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları**

<b>Değişkenler</b>	<b>X<sup>2</sup>/df</b>	<b>AGFI</b>	<b>GFI</b>	<b>CFI</b>	<b>TLI</b>	<b>RMSEA</b>	<b>Alpha(α)</b>
<b>F1-Sistem Memnuniyet Özelliği</b>	1,881	0,959	0,983	0,993	0,987	0,047	0,917
<b>F2-Sistem Öğrenebilirlik Özelliği</b>	2,531	0,942	0,969	0,974	0,961	0,058	0,859
<b>F3-Sistemin Tasarım Özelliği</b>	1,827	0,958	0,981	0,992	0,986	0,045	0,893
<b>F4-Sistemi Kontrol Edebilirlik Özelliği</b>	2,05	0,947	0,971	0,985	0,978	0,050	0,894

**4.4. Yapısal Eşitlik Analiz Bulguları**

Yapısal eşitlik analiz sonuçları değerlendirildiğinde modelin uyum iyiliği ölçüleri kabul edilebilir uyum değerleri sınırlarında yer almaktadır. Bu değerler Tablo 5’de görülmektedir.

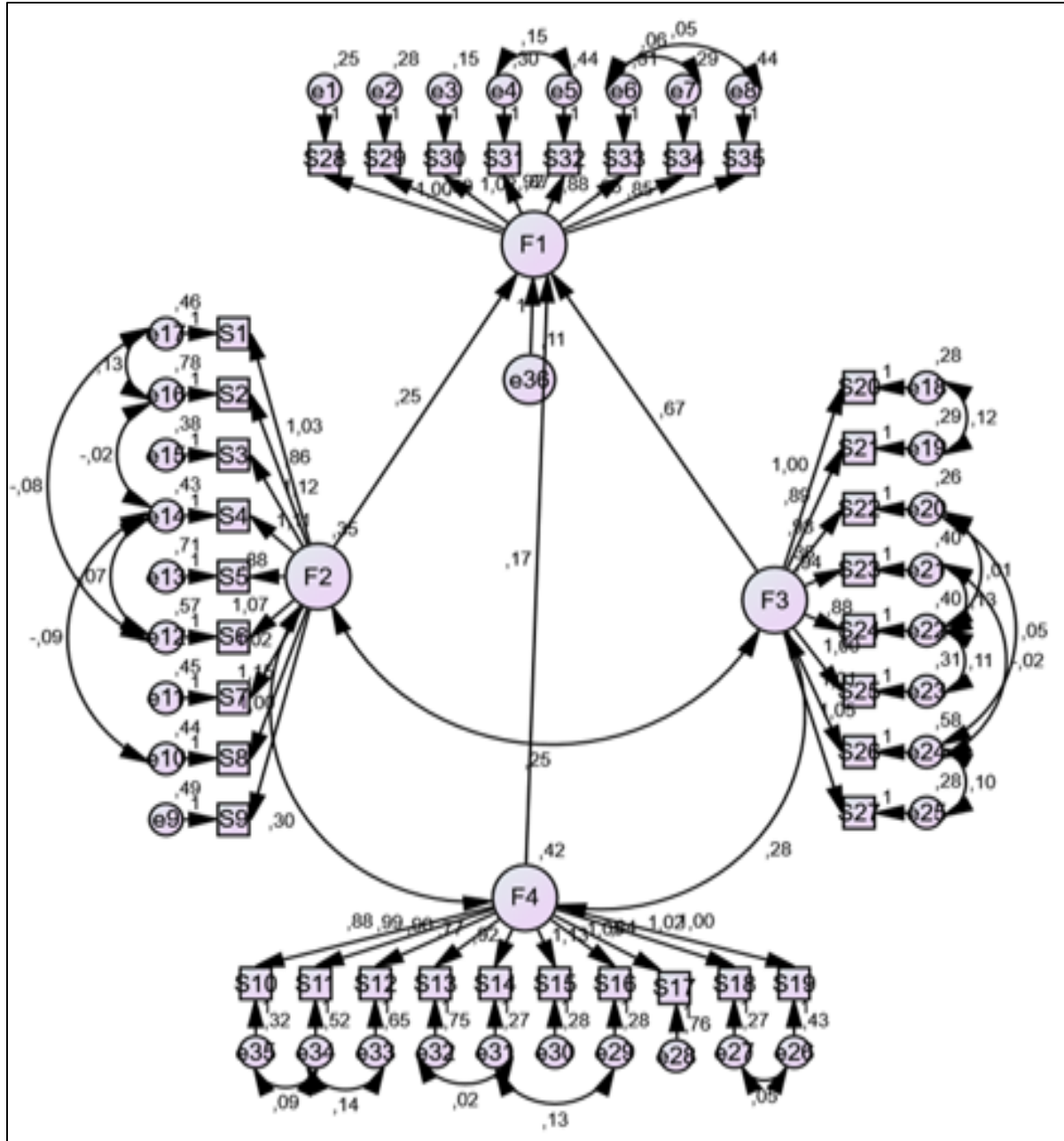
**Tablo 5. Araştırma Modelinin Yapısal Eşitlik Analizi Uyum İyiliği Ölçüleri**

Uyum Ölçüsü	İdeal Uyum Değerleri	Kabul Edilebilir Uyum Değerleri	Faktörün Uyum Değeri
$\chi^2$	( $P>0,05$ ) arzulanmaktadır.		
$\chi^2 /df$	$\chi^2 /df \leq 2$	$\chi^2 /df \leq 5$	2,152
RMSEA	$0.00 < RMSEA < 0.05$	$0.05 < RMSEA < 0.10$	0,054
GFI	$0.95 < GFI < 1.00$	$0.90 < GFI < 0.95$	0,985
AGFI	$0.90 < AGFI < 1.00$	$0.80 < AGFI < 0.90$	0,831
CFI	$0.95 < CFI < 1.00$	$0.90 < CFI < 0.95$	0,957
NFI	$0.95 < NFI < 1.00$	$0.90 \leq NFI < 0.95$	0,917
RFI	$0.90 < RFI < 1.00$	$0.85 < RFI < 0.90$	0,855

Araştırma modelinin hipotezlerinin değerlendirildiği Tablo 6’da H1, H2, H3 hipotezlerinin kabul edildiği görülmektedir. H1 hipotezi 0,03 anlamlılık düzeyinde 3,010 t değeri ile F1 bağımlı değişkeni üzerinde %24,8 oranında pozitif etkiye sahiptir. H2 hipotezi 0,000 anlamlılık düzeyinde 8,536 t değeri ile F1 bağımlı değişkeni üzerinde %67,5 oranında pozitif etkiye sahiptir. Janssen vd. 2017’de yapmış oldukları “Dijital devlet hizmetlerinin güvenilirliği: yorumlayıcı yapısal modelleme ile kapsamlı bir teori oluşturmak” başlıklı araştırmalarında tasarım güvenliğinin önemine dikkat çekmişlerdir. H3 hipotezinin ise 0,027 anlamlılık düzeyinde 2,306 t değeri ile F1 bağımlı değişkeni üzerinde %17 oranında pozitif bir etkiye sahip olduğu Tablo 6’da görülmektedir. Al-Jamal 2015’de yapmış olduğu çalışmada da yaş değişkenini de dikkate alarak hipotezi test etmiştir.

**Tablo 6. Araştırma Modelinin Hipotezlerinin Değerlendirilmesi**

Modeldeki Yapısal İlişkiler	Standart Olmayan Yükler	Standart Hata	Critical Ratio t değerleri	P değerleri	Hipotez Sonucu
H1:F2.....F1	0,248	0,082	3,010	0,003	KABUL
H2:F3.....F1	0,675	0,079	8,536	0,000	KABUL
H3:F4.....F1	0,170	0,077	2,306	0,027	KABUL



Şekil 2. Araştırma Modelinin AMOS Çıktısı

## 5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Devlet hizmetlerini vatandaşa en kolay, en etkin, kaliteli, hızlı, kesintisiz ve güvenli bir şekilde ulaştırmak, e-Devlet uygulamalarının amacıdır. Bu amaca hizmet ederken başarı oranı devletin bünyesinde barındırdığı kurumların ve vatandaşların bu tür uygulamalardan ne derecede memnun kaldıkları ve benimsediklerine bağlı olduğu görülmüştür. E-Devlet uygulamaları özellikle otomasyon ve bilgi sistemleri olarak vatandaşın karşısına çıkmaktadırlar. Eğitim kurumları e-okul uygulamaları ile ön plana çıkarken üniversiteler öğrenci (otomasyon) bilgi sistemleri (OBS) hizmetleri sunmaktadırlar. Bu araştırmada “Gümüşhane Üniversitesi Öğrenci Otomasyon Bilgi Sisteminin (OBS)” hizmetini öğrenci açısından değerlendirmesi amaçlanmıştır.



Bu amaç doğrultusunda bir model önerilmiştir. Önerilen modelde belirtilen tüm ilişkiler hipotezler sınanmaları sonucunda anlamlı ölçülerde kabul edilmiştir. Bağımlı değişken F1- “OBS Sistem Memnuniyet Özelliği” iken bağımsız değişkenler F2- “Sistem Öğrenilebilirlik Özelliği”, F3- “Sistemin Tasarım Özelliği” ve F4- “Sistemi Kontrol Edebilirlik Özelliği” dir. Öğrencilerin “OBS Sistem Memnuniyeti” OBS’nin “Sistem Tasarımından” %67,5 oranında etkilenmektedirler, OBS’nin “Öğrenilebilirliğinden” %24,8 oranında ve OBS’nin “Kontrol Edebilirliğinden” %17 oranında etkilenmektedirler.

OBS’nin tasarımının öğrenciler tarafından benimsenmesi onların memnuniyet düzeyini yüksek miktarda artırmaktadır. Bu sonuç OBS benzeri yapıların tasarımlarının kullanıcıların özellikleri dikkate alınarak ve kullanım kolaylıkları düşünülerek tasarlandığı zaman memnuniyet düzeyinde önemli derecede artış sağlayabileceğini göstermektedir. Aynı zamanda OBS gibi genel kullanıma açık ve kullanıcı kitlesi öğrenciler düzeyinde bir kütleye hitap edecekse sistemin öğrenilebilirliği ve kullanım verimliliği de kullanıcıların memnuniyet düzeyini doğrudan ve pozitif yönde etkilemektedir. Bu bağlamda OBS ve benzeri yapıların piyasaya sürülmeden önce pilot çalışmalarla çalışmada etkili olan yönlerinin ölçümlendikten sonra piyasaya sürülmesi bu tip sistemlerin kullanımını artıracaktır.

E-devlet uyumu kapsamında birçok araştırma yapılmıştır. Araştırmaların sonuçları, kullanım kolaylığının ve e-devletten faydalanılmasının, diğer farklı faktörlere göre daha yüksek etkiye sahip olduğu sonucunu ortaya çıkarmaktadır. E-Devleti kullanmaya devam etme niyeti üzerindeki “algılanan fayda” ve “algılanan kullanım kolaylığı”nın etkileri Hamid vd. tarafından 2015 yılında araştırılmış ve iki faktörün de birlikte % 56 bir varyans ile bu etkiyi açıkladığı anlaşılmıştır.

2005 yılında Carter vd. araştırmalarında, e-Devletin devlet hizmetlerini kolaylaştırdığı ve vatandaşların ihtiyaç duydukları bilgiye erişimini artırdığı sonucuna varılmıştır. Ampirik çalışmanın bulguları, algılanan kullanım kolaylığı, uyumluluk ve güvenilirliğin, vatandaşların e-Devlet hizmetini kullanma niyetinin önemli belirleyicileri olduğu görülmüştür.

Bu güncel araştırma, kullanım kolaylığı ve algılanan fayda faktörlerinin olumlu etkisini destekleyen daha derin bir açıklama sunuyor. Sistem tasarımı, teknolojik faktör olarak önemli bir etkiye sahip olduğu söylenebilir.

Al Jamal vd. 2015 yılında, yaş faktörünün, orijinal teknoloji kabul modelinin ve teknolojisinin benimsenmesinin bir göstergesi olarak “Yaşın” rolünü vurgulamıştır. Bu çalışmada Yaş, kullanma niyeti ile negatif yönde ilişkilidir ve önerilen model ampirik sonuçlarla doğrulanmıştır. Mevcut çalışmanın modeli ve yaş faktörü, kullanıcıların yaşının sistem memnuniyetini nasıl etkilediğini daha derin bir kavrayış ile sunmak adına birlikte analiz edilebilir.

Çalışmada, üniversite öğrencileri gibi özel bir vatandaş grubu bir araya getirilerek vatandaşın sistem memnuniyetine ilişkin daha derin bir bakış açısı sunulmuştur. E-devlet sistemini bütünüyle değerlendirmek mümkün değildir. Kullanıcılarına ilişkin e-devlet otomasyon sistemlerini sınıflandırarak vatandaşların beklenti ve ihtiyaçlarını anlamak için daha derin ve faydalı bilgiler verebileceği düşünülmektedir.

Rana vd. 2014 yılında bir e-devlet girişiminin başarısı konusundaki araştırmalarının amacı, Hint vatandaşlarının çevrimiçi “Topluluk Şikayet Sistemi”nin (OPGRS) başarısını incelemiştir. Geliştirilen entegre araştırma modeli; e-Devlet sistemi için “sistem kalitesi”, “bilgi kalitesi”, “hizmet kalitesi”, algılanan fayda”, “algılanan kullanım kolaylığı”, “algılanan memnuniyet”, “algılanan risk” ve “davranışsal niyet” içermektedir. Önerilen modeli belirli bir e-Devlet uygulamasında test etmek, test edilen uygulamanın başarısı hakkında da daha iyi geri bildirim verebilir.

Netice itibarıyla e-Devlet uygulamalarına yönelik memnuniyeti etkileyen faktörleri farklı kamusal alanlarda ölçümleyerek yeni bir model geliştirilerek test edilebilir. Önerilen modelde yer almayan mevcut etken faktörler araştırılıp kabul gören bu modelde modelin boyutu farklı bir şekilde belirlenebilir. Ayrıca farklı üniversitelerde “OBS-Memnuniyet”-modeli farklı örneklerle bazında test edilebilir.

Önerilen modelin belirli e-devlet uygulamaları, belirli vatandaş grupları, kullanıcıların yaşı açısından üzerinde test edilmesi uygulamaları iyileştirmek ve özel olarak geliştirmek için daha derin bir iç görü sağlayabilir, sistem memnuniyetinin detaylı olarak nasıl etkilendiği hakkında fikir verebilir. Kullanıcı odaklı uygulamaların geliştirilmesi açısından büyük fayda sağlayabilir.

**KAYNAKÇA**

- AL-JAMAL, Q. Nebal & Emad A. ABU-SHANAB (2015). E-Government Adoption in Jordan: The Influence of Age, The 7th International Conference on Information, 12-15 Mayıs 2015, Jordan.
- ALZHRANI, Latifa; Wafi AL-KARAGHOULI & Vishanth WEERAKKODY (2017). "Analysing the Critical Factors Influencing Trust in E-government Adoption from Citizens' Perspective: A Systematic Review and A Conceptual Framework", **International Business Review**, 26(1), 164-175.
- BELANGER, France & Lemuria CARTER (2008). "Trust and Risk in E-Government Adoption", **The Journal of Strategic Information Systems**, 17(2), 165-176.
- CARTER, Lemuria & France BELANGER (2005). "The Utilization of E-Government Services: Citizen Trust, Innovation and Acceptance Factors", **Information Systems Journal** 15(1), 5-25.
- CARTER, Lemuria (2008). "E-Government Diffusion: A Comparison of Adoption Constructs. Transforming Government", **People, Process and Policy** 2(3), 147-161.
- ÇEREZCİ, Esra T. (2010). Yapısal Eşitlik Modelleri ve Kullanılan Uyum İyiliği İndekslerinin Karşılaştırılması. Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.
- CARTER, Lemuria & Vishanth WEERAKKODY (2008). "E-Government Adoption: A Cultural Comparison", **Information Systems Frontiers** 10(4), 473-482.
- DEMİRKOL, Denizhan; Elif KARTAL; Çağla ŞENELER & Sevinç GÜLSEÇEN (2019). "Bir Öğrenci Bilgi Sisteminin Kullanılabilirliğinin Makine Öğrenmesi Teknikleriyle Tahmin Edilmesi", **Veri Bilimi**, 2(1), 10-18.
- ERKORKMAZ, Ü; İlker ETİKAN; Osman DEMİR; Kazım ÖZDAMAR & S. Yavuz SANİSOĞLU (2013). "Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Uyum İndeksleri", **Türkiye Klinikleri Journal of Medical Sciences**, 33(1), 210-223.
- HAMİD, Adnan Abd; Fahmi Z. ABDUL RAZAK; Abu Bakar AZLINA & Abdullah Wav S. WONG (2016). "The Effects of Perceived Usefulness and Perceived Ease of Use on Continuance Intention to Use E-Government", **Procedia Economics and Finance** 35(1), 644-649.
- JANSSEN, Marjin; Nripendra P. RANA; Emma L. SLADE & Yogesh K. DWIVEDI (2017). "Trustworthiness of Digital Government Services: Deriving A Comprehensive Theory Through Interpretive Structural Modelling", **Public Management Review**, 20(5), 647-671.
- KARAOCA, Adem; Dilek KARAOCA & Servet GÜNOĞLU (2009). Web Tabanlı Sınav Otomasyon Sisteminin Kullanılabilirlik Analizi, 4. Ulusal Yazılım Mühendisliği Sempozyumu, 4-10 Ekim, İstanbul.
- NDOU, Valentina (2004). "E-Government for Developing Countries: Opportunities and Challenges", **The Electronic Journal on Information Systems in Developing Countries**, 18(1), 1-24.
- PUTRA, Dwi Ad; Kamural Azmi JASMI; Bushrah BASIRON; Miftachul HUDA; Andino MASELENO; Shankar K. & Nur AMINUDIN (2018). "Tactical Steps for E-Government Development", **International Journal of Pure and Applied Mathematics** 119(15), 2251-2258.
- RANA, Nripendra P.; Yogesh K. DWIVEDI; Michael D. WILLIAMS & Vishanth WEERAKKODY (2015). "Investigating Success of an E-Government Initiative: Validation of an Integrated IS Success Model", **Information Systems Frontiers Archive**, 17(1), 127-142.
- ROSE, Jeremy; John Stouby PERSSON; Lise Tordrup HEEGER & Zahir IRANI (2015). "Managing e-Government: Value Positions and Relationships", **Information Systems Journal**, 25(5), 531-571.
- ŞAHİN, Ali & Erhan ÖRSELLİ (2003). "E-Devlet Anlayışı Sürecinde Türkiye", **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 9, 343-346.
- VEERAMOOTOO, Narvadh; Robin NUNKOO & Yogesh K. DWIVEDI (2018). "What Determines Success of an E-Government Service? Validation of an Integrative Model of E-Filing Continuance Usage", **Government Information Quarterly**, 35(2), 161-174.



WARKENTIN, Merrill; David GEFEN; Paul PAVLOU & M. Rose GREGORY (2002). “Encouraging Citizen Adoption of e-Government by Building Trust”, **Electronic Markets**, 12(3), 157-162.

WEERAKKODY, Vishanth; Zahir IRANI; Kawal KAPOOR & Uthayasankar SIVARAJAH (2016). “Open Data and Its Usability: An Empirical View from The Citizen’s Perspective”. **Information Systems Frontiers**, 19(2), 285–300.

WİRTZ, Bernd. W. & Daiser, Peter (2016). “A Meta-Analysis of Empirical E-government Research and Its Future Research Implications”, **International Review of Administrative Sciences**, 84(1), 144-163.

YALÇINKAYA, Bahattin (2019). “Üniversite Öğrencilerinin E-Devlet Algısı: Memnuniyet, Güven ve Kullanım Devamlılığı Niyeti Üzerine Bir Araştırma”, **Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Dergisi**, 59(1), 370-397.



FEMİNİZMİN TARİHSEL DÖNÜŞÜMÜ VE ULUSLARARASI İLİŞKİLERDE GÜÇ  
KAVRAMINA YAKLAŞIMI

İlknur ÇETİNSAĞ<sup>1</sup> Metin AKSOY<sup>2</sup>

ÖZET

Feministlere göre Uluslararası İlişkiler disiplini maskülen düşünce yapısına uygun olarak şekillenmiştir. Uluslararası ilişkilerin teorisinde, yapısında ve pratiğinde feminen etkilerin yeterince görülmediği söylenebilir. Kadınların hem toplumsal yaşamın hem de devletlerarasındaki ilişkilerin önemli bir aktörü olduğu düşünülürse kadının bu alanlarda olmayışı önemli eksiklik olarak nitelenebilir. Bunun kaynağında ise toplumsal cinsiyet eşitsizliği bulunmaktadır. Uluslararası ilişkilerin ataerkil egemenlik alanı olmadığı ve uluslararası sistemin cinsiyet eşitliği çerçevesinde tanımlanması gerektiği öne sürülmektedir. Dolayısıyla uluslararası ilişkilerde kadının yeri ve güç kavramı önemli bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır. Bu makalede feminizm kavramının tarihsel dönüşümü, uluslararası ilişkilerin ataerkil düşünce yapısı, uluslararası ilişkilere feminist yaklaşımlar ve uluslararası ilişkilerin alt disiplini oluşturulan kavramlarla feminizmin güç kavramına yaklaşımı ele alınacaktır.

**Anahtar Kelimeler:** Feminizm, Uluslararası İlişkiler, Uluslararası İlişkiler Feminizmi, Toplumsal Cinsiyet.

**Jel Kodları:** F50, F59.

THE HISTORICAL TRANSFORMATION OF FEMINISM AND ITS APPROACH TO THE  
CONCEPT OF POWER IN INTERNATIONAL RELATIONS

ABSTRACT

According to feminists, the International Relations discipline has been formed in accordance with the masculine mind-set. One can claim that feminine effects are not observed widely enough in the theory, structure and practice of international relations. Considering that women are an important factor in both social life and inter-state relations, the absence of women in these areas can be considered as an important deficiency. There lies social gender inequality beneath this fact. It is being claimed that international relations are not a patriarchal domain and that the international system should be defined within the framework of gender equality. Therefore, the place of women and the concept of power in international relations emerges as an important problem. In this article the historical transformation of the concept of feminism, the patriarchal mind-set of international relations, feminist approaches to international relations and feminism's approach to the concept of power with the concepts constituting the sub-discipline of international relations will be discussed.

**Keywords:** Feminism, International Relations, International Relations Feminism, Gender, Power.

**Jel Codes:** F50, F59.

1. GİRİŞ

Feminizm cinsiyetler arasındaki eşitsizlikçi yaklaşım ve davranışların ortadan kaldırılması, toplumda cinsiyete dayalı eşit hakların ve yükümlülüklerin sağlanması amacıyla ortaya çıkan, çeşitli ideolojileri, toplumsal tabanı ve örgütleri olan harekettir. Dünyada eşitsizlikler bir şekilde var olsa da özellikle kadın erkek arasındaki eşitsizlik oldukça belirgindir. Ortaya çıkan bu eşitsizliğe müdahale etmek ve kaldırmak için de feminizm akımı ortaya çıkmıştır. 1960'lı yıllar da ortaya çıkan birinci dalga feminizmde toplum yapısına karşı direnilmiş ve 'cinsel devrim' olarak adlandırılan hareketle, toplumun kadınların statüsü hakkındaki düşüncelerini

<sup>1</sup> Yüksek Lisans Öğr., Gümüşhane Üniversitesi SBE, i.cetinsag38@outlook.com

<sup>2</sup> Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü, metinaksoy@hotmail.de



değiştirmek amaçlanmıştır. Bu dönem genel olarak birinci dalga feminist hareket olarak adlandırılmıştır (Çakır, 2018). Feminist hareketin gelişmesiyle ikinci feminist dalga ortaya çıkmıştır ve kadın erkek eşitsizliği faaliyetlerine artık sadece sosyal ve siyasi alanlarda değil bilimsel alanda da çalışma yapmaya başlamışlardır. Özellikle o dönemde kadınların doğumda ölüyor olması sık sık görülen bir şeydi ve çoğu kadın gelişmiş teknolojilerden tıp alanında yararlanamıyordu. Bu duruma karşı gelmek amacıyla ikinci dalga feministler arasında ‘kız kardeşlik’ adıyla çalışmalar yürütülmeye başlamıştır (Taş, 2016:170). 1980’lerde başlayıp günümüze kadar devam eden Üçüncü Dalga feminizm ise, ikinci dalga feminizmde ortaya çıkan yanlışları ortadan kaldırmaya yönelik olarak doğmuştur. Ayrıca feminist hareketin sadece beyaz kadınların hakları üzerinde faaliyet yaptıkları düşüncesini değiştirerek daha geniş alana yayılıp çok kültürlülük, çevre, küreselleşme gibi konuları içine alan, eleştiren, dönüştüren bir yapıya bürünmeyi amaçlar. Toplumsal yaşam pratikleri içinde yalnızca cinsiyetin üzerinden inşa edilen bilgin, davranışın ve yaşam alanların yeniden düşünülmesi gerekmektedir. Bu yaklaşımın içinde de herhangi bir grup avantajlı veya dezavantajlı konuma gelmemelidir. Bu noktada feminizmin uluslararası ilişkiler sisteminde kurum ve kuruluşlar da özellikle 1980-90 yıllarında üçüncü dalga feminizmle birlikte ortaya çıkan ve kadınların kurumsal yapılarda alt tabanda yer alması ya da hiç yer almaması üzerine çalışmalar yapmaya başlamışlardır. Feminizmin uluslararası ilişkilere girmesiyle, uluslararası sistemde özellikle devlet ve küresel ekonomi de toplumsal cinsiyet rollerini eleştirerek kadına daha çok yer verilmesi için faaliyetlere başlamışlardır. Ayrıca feministler uluslararası ilişkiler sisteminin temel kavramlarını da yeniden sorgulamaya başlamışlardır. Bu sorgulama sürecinde yerleşik temel kavramlar olan devlet, egemenlik, güç ve güvenlik gibi temel kavramlara feminist yaklaşımlarla yeni yorumlar getirmişlerdir (Tür ve Aydın Koyuncu, 2010).

Kadının ezilmişliğinin tarihsel süreç içinde evrildiği, kadın erkek arasındaki eşitsizliğin arttığı ve oluşturulmuş ikincillik pozisyonuyla toplumsal bir hiyerarşi yaratıldığı konusunda Feminizmin uluslararası çapta önemli bir rol olarak itirazlarını yükselttiği düşüncesi bu makalenin odak noktasını oluşturmaktadır. Bu çalışmada ilk olarak feminizmin ortaya çıkışı ve kadının toplum içindeki yeri ele alınarak tarihsel dönem içinde yaşadığı değişim ortaya konulmaya çalışılacaktır. İkinci olarak kadının uluslararası ilişkiler disiplinine girmesi ve gücün toplumsal cinsiyetle olan ilişkisi ele alınarak, feminizmin uluslararası ilişkilere katkıları ve eleştirileri ortaya konulacaktır. Son olarak tüm bilgilere dayanılarak sonuç kısmında değerlendirme yapılacaktır.

## 2. FEMİNİZMİN TEMELİ VE TARİHSEL DÖNÜŞÜMÜ

Kelime anlamı olarak Latince kadın anlamına gelen ‘femina’dan uyarlanan feminizm, akademisyenler tarafından pek çok tanıma sahip olduğu söylene de kısaca; kadınların haklarını tanıyarak bu hakların korunması amacıyla eşitsizliklerin ortadan kaldırılmasına yönelik muhtelif ideolojiler, toplumsal hareketler ve kitle örgütlerinden oluşan harekettir. Feminizm kadının ezilmişliğinin tarihsel süreç içinde evrildiğini öne sürerek, kadın erkek arasındaki eşitsizliğin kökeni, dezavantajlı konumu ve oluşturulmuş ikincillik pozisyonuyla toplumsal bir hiyerarşi yaratıldığı kanısındadır. Bu duruma tepki olarak ortaya çıkan kimi hareketlerin başlangıcını Orta Çağ’a kadar götürmek mümkün. Feminizmin ilk yazılı kitabı olarak belirtilen Kadınlar Kentinin Kitabı (The Book of the City of Ladies) 1405 yılında Christine de Piza’ya aittir (Doğan ve Özlük, 2016: 56). Başlangıcı çok eskiye dayansa da modern anlamda feminizmin kurucu 1792 yılında yazdığı ‘A Vindication of the Rights of Women (Kadın Haklarının Savunması)’ kitabıyla Mary Wollstonecraft olarak kabul edilir. Wollstonecraft eserinde kadının geri planda kalmasının gelişmemesinin sebebini kadının erkeğe hizmet etmesi gerektiğini öne süren toplum kuralları olduğunu söyler. Bunun giderilmesinin tek çözümünün de kadınların eğitim alması gerektiğini savunur. Feminist kuramcılar kadınlar ve erkeklerin aynı haklara sahip olan birer yurttaş olduklarını, cinsiyet ayrımı yapılmaması gerektiğini sadece ‘insan’ olarak ele alınması gerektiğini savunurlar. Bu konuda kadın haklarına yeterince önem verilmediğini düşünen feminist gruplar çalışmalara başlamışlardır (Savran,2018). “*Temel doğal haklar doktrinini kadınlara uyarlayan en erken girişim, Elisabeth Cady Stanton tarafından kaleme alınan ve 19-20 Temmuz 1848 tarihinde Seneca Fall, New York’ta yayınlanan, ‘Declaration of Sentiments (Duygusal Bildirisi)’dir. Deklarasyon 100 kadın ve erkek tarafından imzalanmıştır. Doğal haklar kuramından kaynaklanan bu belge, Bağımsızlık Bildirgesi üzerine neredeyse kelime kelime oturtulmuştur* (Taş, 2016:167).” (1869 yılında John Stuart Mill’in yazdığı ‘The Subjection of Woman (Kadınların Köleleştirilmesi)’ adlı eseri, kadının eril bir düzenle tahakküm altına alınmasının temellerine ve eşit haklara sahip bir birey olması gerektiğine dair düşünceler açısından ilk önemli entelektüel sorgulamalardandır. Bu dönemlerden 1960’lı yıllara kadar kadının eğitim, oy kullanma ve çalışma gibi konulardaki istekleri üzerine yapılan çalışmalar Birinci Dalga Feminizm olarak adlandırılır (Eken,





2016:450). Birinci dalga feminizmde ataerkil toplum yapısına karşı direnilmiş ve ‘cinsel devrim’ olarak adlandırılan hareketle, toplumun kadınların statüsü hakkında düşüncelerini değiştirmek amaçlanmıştır. Yasaların yapılması ve düzenlenmesi, kurumların cinsiyetçi yaklaşımlarının önlenmesi ve kadın haklarının güvenceye kavuşturulmaları bu dönemin amacı olmuştur (Özüdoğru, 2018: 308). Çalışma koşullarının kadınlar üzerinde yarattığı travma eşit ücret talebi, kadınların cinsel obje olarak görülmesinin engellenmesi, miras hakkı, eğitim öğretimde fırsat eşitliği, oy kullanma ve yönetime katılma hakkı genel talepler olarak ortaya çıkmıştır. Bu mücadeleler sonucunda bazı ülkelerde kadınlara seçme ve seçilme hakkı verilerek bu alandaki toplumsal cinsiyet mücadelelerinin karşılığı alınmaya başlanmıştır (Nalbant ve Korkmaz, 2019:167). Bu dönemden sonra feminist kuramcılar sosyal, siyasal, hukuki ve ekonomik alanlarda da söz sahibi olmak istediklerini belirtmişlerdir. Böylece kamu ve özel alanda da eşit haklara sahip olmaları yolunda mücadele etmeye başlamışlardır. Bu durumdan anlaşılacağı üzere kadınlar artık toplumda ikincil konumda olmayı kesinlikle kabul etmemektedir.

Yasal olarak kadın erkek eşitliğini sağlayan haklar elde edilmiş ve kadın artık toplum da bir birey olarak görülmeye başlanmış olsa dahi dış politikanın eril yapısında kadın ‘ötekileştirilmeye’ devam etmiştir. Gücün erkeklikle özdeşleştirilmesi dolayısıyla devlet yönetiminin de eril olması normal karşılanmaktaydı (Yılmaz, 2019:216). Feminist teorinin eleştirdiği noktalardan biri kadınların korunmaya muhtaç, savunmasız olarak görülmesi sebebiyle yönetimde başarısız olacağı düşüncesidir. Soğuk Savaş sonrası döneme kadar -üçüncü dalga feminizmin geliştiği dönemler- askeri eylemler, güç politikaları devlet yönetimi gibi kavramlar eril olarak görülmeye devam ederken; kadın hala korunması gereken birey olarak adlandırılmaya devam etmiştir (Al, 2014:17). Böylece ‘Güç toplumsal bir cinsiyet midir?’ sorusuna cevap arayan feministler üçüncü dalga feminizmle beraber uluslararası platforma güç, toplumsal cinsiyet, siyaset, iktisat, milliyetçilik, ırkçılık kavramlarına getirdikleri yeni bakış açısıyla dahil olabileceklerdir.

1960’lı yıllardan itibaren yürütülen kadın hakları çalışmaları ise İkinci Dalga Feminizm olarak adlandırılır. Ayrıca 1960’lı yıllarda kadınların güvenli doğum yapmasını sağlayacak gelişmeler olmuştur ancak bulunan bu teknolojiden tüm kadınlar yararlanamamaktaydı. Böylece feminist kuramcılar bu seferde tüm kadınların bu teknolojiden yararlanabilmesi adına birçok ülkede yer alan baskıcı ve tutucu yasaların ortadan kaldırılması yönünde bir mücadeleye girişmişlerdir. Bunun yanında 1970’li yıllarda kadın haklarının garantiye alınmasıyla birlikte ikinci dalga feminizm artık sadece sosyal ve siyasal alanlarda değil bilimsel alanda da görülmeye başlamıştır. Ayrıca İkinci Dalga Feminizm Birinci dalga feminizmden farklı olarak sadece siyasal haklar üzerinde değil kadının kültürel ve politik konumunu açıklamak üzerine de yoğunlaşmıştır. Bu aynı zamanda bir dönüm noktasını da ifade etmektedir. Çünkü toplumsal cinsiyet ayrımı pek gündeme gelmemiş, farkındalık oluşturulmamış veya siyasal olarak bunların yansımaları üzerine düşünülmemiştir. Erkekler ve çoğu kadın toplumdaki iş bölümünü biyolojik etkenlere bağlamışlardır. Ancak Feminist hareketler bu algıyı dönüştürmeye çalışmıştır (Doğan ve Özlük, 2016: 57). Böylece bu dönem de uluslararası alanda bilgilendirme toplantıları yaparak çeşitli yayınlar çıkarmaya başlamışlardır.

Bu dönemde kadınlara oy hakkı, eğitim hakkı ve çalışma hakkının verilmesi kamusal alandaki sorunların bir kısmını çözmüş olsa da ev içi alanda sorunlara çözüm bulunamamıştır. Tarihsel süreç içinde ‘kadın güçsüzdür korunmalıdır, kadının korunaklı yeri evidir korunması içinde güç mubahtır’ yine aynı söylemle ‘kadının yeri evidir erkek ise dış dünyaya aittir’ algıları kadını hala eve bağlamaktadır (Eken, 2014: 453). Kadının toplumsal rolü olarak kabul edilen çocuk doğurmak ve yemek pişirmek onu ev hayatıyla sınırlandırırken, erkeğe bahşedilen kas gücünü kullanarak eve ekmek getirme görevi dolayısıyla dış dünya ile ilişkilendirilmesi kadınların güçsüz olarak görüldüğünün kanıtı niteliğindedir. Kısaca kadının güçsüzlüğü söylemi toplumsal düzenin ortaya çıkarmış olduğu bir durumdur. Aslında bu durumu ortaya çıkaran da tam olarak eril düşüncenin toplumda baskın olmasıdır.

20.yüzyılın ikinci yarısından itibaren ise kadınlar amaçlarına ulaşarak ‘kadının yeri evidir’ algısını yıkararak diploması alanında görülmeye başlamıştır. Özellikle İngiltere’nin İkinci Dünya Savaşı sırasında Orta Doğu’da Freya Stark’ı görevlendirmesiyle 1946’da kadınların da dış işleri bakanlığına girebilmesinin yolunu açtığı söylenir. İngiltere bu büyük adımından sonra diplomaside kadınları ön plana çıkarmasa da 1960 yılında ABD dış işleri bakanlığında yüzde 9.8 oranında kadın çalışmıştır (Yılmaz, 2019: 218). Kadının uluslararası alanda kendini göstermeye başlaması sorunların çözülmeye başladığını düşündürse de bu sefer de kadın ve erkeklerin güç ve itibar açısından görev yerlerinin belirlendiği ortaya çıkmıştır. Kadın büyükelçilerin stratejik olarak daha az önem arz eden ülkelere (bölgelere) gönderilmesi kadının güçsüz görüldüğünü bir kez daha ortaya çıkarmıştır.



İkinci dalga feminizmde üzerinde durulan bir diğer nokta ise; kadınlara atfedilen ev içinde yaşanan sorunların -işsizlik, kürtaj, hastalık ölüm gibi- sadece kadınlara ait değil toplumu ilgilendiren sorunlar olduğuna değinmesidir. Kamusal alanda eşit haklara sahip olmanın yanında ev içi alanda da eşit haklara sahip olmaları gerektiğine dikkat çekmişlerdir. Çünkü kadın ve ev içi alanın ilişkilendirilmesi kadının toplumda korunması gereken güçsüz bir varlık olarak görünmesine yol açtığı söylenebilir. Ayrıca kamusal alan ve özel alan arasında ki ayrımın ortadan kalkması gerektiğini savunanlar dönemin önemli sloganlarından olan ‘kişisel olan politiktir’ sloganını sık sık dile getirmeye başlamışlardır (Biçer, 2018:7). Böylece toplumda kadının ezilmesine sebep olan ‘ötekileştiren’ sorunlar her iki alanda da engellenmeye çalışılacaktır. Son olarak ikinci dalga feminizm döneminde kadınlar arasında dayanışma ruhunu ortaya koyma açısından “kız kardeşlik” (sisterhood) birleştirici bir ideoloji olarak öne çıkmıştır. Bu ideoloji genel olarak kadınların erkeklerinkinden farklı bir doğalarının olduğu, kadınlar üzerinde egemenlik kurarak kadınların erkekler tarafından ikincilleştirildiği ve bundan yarar sağladığı düşüncesine dayanmaktadır. Dolayısıyla amaçları da bununla mücadele etmektir (Ramazanoğlu,1998:19).

1980’li yıllarda ortaya çıkan ve günümüze kadarki süreci ele alan Üçüncü Dalga Feminizm ise ikinci dalga feminizmde ortaya çıkan yanlışları ortadan kaldırmak için tepki olarak doğmuştur. İlk iki dönemde kadınların erkeklerle eşit haklara sahip olması üzerine çalışmalar yapılırken üçüncü dalga feminizm kendinden önceki dönemlerden farklılık göstererek eleştirel bir bakış açısıyla farklılıkları öne çıkartmayı amaçlamıştır. Ayrıca ikinci dalga feminizmin sloganı olan ‘kişisel olan politiktir’ bu dönemde ‘siyasal olan özeldir’ şekline dönüşmüştür. Üçüncü dalga feminizm, feminist hareketin üst sınıf batılı beyaz kadınlara göre uygulandığı ancak farklı ırktan ya da kültürden kadınların tecrübelerine yabancı olduklarını söyler. Böylece kadınlık tecrübelerinin çeşitli olduğunun önemini vurgular. İki kutuplu dünya sisteminin de sona ermesiyle daha geniş alana yayılmak isteyen feminizm, göç, çok kültürlülük, çevre, küreselleşme gibi konuları içine alan, eleştiren, dönüştüren bir yapıya bürünür (Egbatan ve Şahin: 3). Farklı etnik kökenlerden ya da kültürlerden bir araya gelen kadınlar yaşadıkları farklı deneyimlerden dolayı birbirlerine uyum sağlamada sorun yaşamaları hem iyi hem de kötü bir şekilde yorumlanmaktadır. Farklı kültürleri bir araya toplayarak geniş bir alana yayıldığını gösteren feminizm, bir araya gelen bu topluluğun birbirine uyumlu hale getiremezse aynı sorunları tekrar yaşamaya devam edecektir.

Uluslararası ilişkiler disiplinde güç, güvenlik, egemenlik gibi kavramların erkeklere özgü olarak kabul edilmesi; kadınların uluslararası platformda yer almaması ya da az sayıda kadının yer almasına sebep olmaktadır. Jean Bethke Elshtain, Latince ’de *potestas (eril)* ve *potentia (dişil)* güç olarak cinsiyetleştirilen güç kavramına dikkat çekerek, *potestas* ’ın resmi yöneticiler olarak görülen erkekleri ve *potentia* ’nın da gücün gayri resmi temsilcileri olarak kadınlarla özdeşleştirilmesini eleştirerek *potestas* ve *potentia* ’nın bir arada olduğu bir yapının oluşturulması gerektiğini söyler (Biter, 2017:518). Tarihsel süreç içinde kadının dışlanmasına sebep olan bu yapı ve inşa süreci erkeğin söz hakkının olduğu kadının yok sayıldığı baskın eril toplumun tecrübelerinden kaynaklanmaktadır. Kısaca kadının güçsüzlüğü ibaresi maskülen bir toplumsal düzenden kaynaklanmaktadır. İnsanların toplumda erkeği güçlü kadını güçsüz olarak nitelendirmesi üzerine kadının korunmaya muhtaç gözükmesi kadın ve erkeği güç kavramı üzerinden birbirine bağımlı hale getirmektedir (Eken, 2014:453).

Temelinde toplumda erkeklerin egemen olduğu ataerkil düzeni eleştiren feminizm tek bir kuram altında toplanamamıştır ve çeşitli dallara ayrılmıştır. Bunlar; liberal feminizm, eleştirel feminizm, sosyal feminizm, inşacı feminizm, postyapısalcı feminizm ve postkolonyal feminizmdir. Bu yaklaşımların hepsinde de öncelik kadının tüm alanlarda görünür kılınmasıdır. Böylece maskülen değerlerin en çok hâkim olduğu alanlardan birisi olan uluslararası ilişkiler disiplinde feminizmin eleştirilerine maruz kalmıştır.

## **2.1. Feminizmin Uluslararası İlişkilere Girişi**

Tanımlanması zor bir kavram olan gücü daha anlaşılır kılmak ve basite indirgemek adına birkaç tanımına bakmamız doğru olur. Uluslararası ilişkiler disiplinin en çok kullanılan kavramlardan birisi olan gücün net bir tanımı olmamakla birlikte Türk Dil Kurumu’na göre; ‘Bir ulus, bir ordu vb.’nin ekonomik, endüstriyel ve askeri potansiyeli’ olarak açıklanmaktadır. Literatüre yumuşak güç kavramını kazandıran Nye’a göre güç kavramı hava durumu gibidir; yani herkesin hakkında konuştuğu ancak çok az insanın işleyiş mantığını anladığı bir kavramdır (Sancak, 2016:34). Hans Morgenthau ise güç kavramını politik güç ve milli güç olarak iki başlıkta ele almıştır. Morgenthau, uluslararası politika da her devletin hedefleri değişse dahi güce ulaşmanın



nihai amaç olduğunu vurgulamaktadır. Milli güç konusunda ise, güç kavramı ile bireyin, diğer bireyler üzerinde nasıl bir güce sahip olduğunu ve bu durumda bireylerin birbirleriyle toplumsal iletişim halinde oldukları zamanı kastetmiştir (Seten, 2020). Çünkü güç ancak başkalarıyla iletişime geçildiğinde ortaya çıkmaktadır (Ateş, 2009:26).

Uluslararası ilişkiler disiplininin gelişmesinde önemli yere sahip olan realizmle güç kavramı özdeşleştirilmiştir. Realistlere göre devlet gücünü maksimize etmek adına savaşa başvurabilir. Bu nokta da savaşın erkek gücünü çağrıştırdığı ve kadının korunması gereken bir varlık olarak görüldüğüne dikkat çekmek gerekir. Kadınlar ve çocukların erkeklerin korumasına ihtiyaç duyduğu görüşü çok yaygın olsa da savaş sırasında yine erkekler tarafından tecavüze uğramaları, psikolojik baskı altı altında tutulmaları gibi faktörler kadını korunan birey olmaktan çıkararak ezilen birey olarak konumlanmasına sebep olur. Erkeklerle göre daha barışçıl birey olarak görülen kadınlar, kendi güvenliklerinden erkeklerin sorumlu olması düşüncesini değiştirmeyi amaçlar. Bu nokta da feminist teorisyenler kadın ve erkek arasında ki güç ve güç ilişkisinin farklı olmasını eleştirirler.

Feminist yazarlara göre erkeler uzun süreden beri Uluslararası İlişkiler alanında faaliyet gösterdikleri için hem teorik olarak hem de pratikte disiplininin şekillenmesinde önemli pay sahibi olmuşlardır. Bu durum feminist öncüler tarafından politikada prenslerin fazlaca yer aldığını ancak prenseslerin sayıca az olmasına dikkat çekerler. Örnek olarak da Machiavelli'nin *Prens* adlı eserini ve Thomas Hobbes'un *Leviathan* eserini gösterirler (Ataman, 2009: 6.)

Soğuk Savaş'ın sona ermesi, pozitivist yaklaşımların eleştirilmesi ve kimlik politikalarının geri gelmesi 1980'lere kadar toplumsal cinsiyet kavramına değinmeyen uluslararası ilişkiler, ortaya çıkan 'üçüncü tartışma' olarak adlandırılan tartışmayla beraber bu durumu gündeme getirmişlerdir. Tartışmada yer alan başlıkları kısaca uluslararası ilişkiler disiplininin erkek eğilimi içerisinde olması ve toplumsal cinsiyete karşı ilgisiz kalmaları olarak genellenebilir. Üçüncü tartışmadan sonra uluslararası ilişkilerde feminist anlayışın zamanla ilerlediği görülebilir. Bunun en önemli göstergelerinden birisi olarak uluslararası ilişkiler dergilerin de feminizm ve toplumsal cinsiyetle alakalı makalelerin sayısının da gittikçe artış olması gösterilebilir. Aynı zamanda 1990'lı yıllara gelindiğinde de uluslararası ilişkiler disiplini hakkın da yazılan kitaplar, inceleme yazıları ve yayımlanan akademik çalışmalarda da artık feminizmle ilgili bölümlere yer vermeye başlanmıştır. Böylece feminizm bir alt disiplini yaklaşımı olarak uluslararası ilişkiler alanına dâhil olmaya başlamıştır. Feminizm, İlk olarak Uluslararası İlişkiler disiplininde kavram olarak cinsiyetin dünyayı algılama, yorumlama ve teorileştirme konusundaki etkisi; ikinci olarak kadınları dünya politikasındaki rolü ile ilgili olarak kurumlara ve süreçlere etkisi üzerine yoğunlaşmıştır. Uluslararası İlişkiler teorileri ve bu teorilerin kullandığı kavram cinsiyet temelinde şekillenmiştir. Bu bakımdan Feministlere göre kadın-erkek, savaş ve uluslararası politikadaki güç ilişkileri cinsiyet anlamında meşrulaştırılmış ve açıklanmıştır. Bireysel, ulusal ve uluslararası sistem gibi Uluslararası İlişkilerin analiz düzeyleri ve birimlerinin yanında cinsiyetçiliğin de sınıf ırk ve etnisite gibi farklılığın belirleyicilerinden olan analiz birimi olarak sunmaktadırlar (Ataman, 2009: 6). Çünkü bireyler (ve kadınlar) uluslararasıdır ve bireyler birbirleriyle etkileşime geçerek uluslararası politikayı şekillendirirler. Feminist anlayışına göre devlet; baskın erkek egemenliğinde kadınları etki altına alacak şekilde kurulmuştur. Bu duruma kadınların hem iş hayatlarında hem de özel hayatlarında alt düzeyde statüye sahip olmalarını örnek olarak gösterilebilir. Oysa uluslararası ilişkilerde devlet temel aktör olarak kabul edilir ve Uluslararası Sistem de anarşik bir yapı olarak görülür. Feministler bu duruma itirazı ise cinsiyet ilişkilerini de göz önüne alan sosyal bir yaklaşımın göz ardı edilmesidir.

## **2.2. Feminizmin Uluslararası İlişkilere Katkıları ve Güç Kavramı Çerçevesinde Değerlendirmeler**

Feminizm uluslararası ilişkilerin bakış açısına karşı eleştirel bir bakış açısıyla bu durumun tekrar gözden geçirilip düzenlenmesi gerektiğini ortaya koyar. Feministlere göre sosyal bilimlerin diğer alanlarında olduğu gibi Uluslararası İlişkilerde de kadının ikincilleştirildiğini, daha eril bir yapı oluşturulduğunu ve kadın gözüyle bakılması gerektiğinin altını çizerler. Özellikle Realizme getirilen eleştirilerde sistemin bu anlayış sayesinde erilleştiği ve ana kavramlar olan güç, güvenlik savaş ve barış gibi kavramların yeniden gözden geçirildiği gibi siyaset ve ahlak ile olan bağın yeniden kurulması gerektiğine işaret edilmektedir. Feministlerin Realizme karşı çıkmalarındaki temel nedenle Kadınları yüksek politikanın unsuru olarak görmemesi ve sistematik olarak bu akademik alanın dışında tutma isteği olduğunu öne sürmektedirler (Ataman, 2009: 23). Dolayısıyla feminizm bu kavramlar çerçevesinde ciddi eleştiri noktaları ortaya koyarak uluslararası ilişkiler disiplininde kadının yeri hakkında birtakım değişikliklerin olmasında öncü olmuştur.



Önceden devletle güvenlik birbiriyle ilişkilendirilen kavramlar, uluslararası ilişkiler feminizmi güvenlik konusunda bir gelişme sağlayarak kadını da buna dâhil etmiştir. Güvenliği, devleti, egemenliği ve savaşta korumayı sağlayan güç, maskülen bir nitelik taşırken; savunmasız, korumasız, başarısız olan feminen tabi ve ilhaka açıktır. Kısacası, belirli bir alandaki eril bir hiyerarşinin egemenliği, adalet, düzen ve güvenliğin koruyucusu olan devletin nesnel tekilliğine; aksi ise feminen bir anarşinin korunaksız öznel çoğulluğuna, yani sözde bir anarşiye denk düşmektedir (Eken, 2014: 462). Cinsiyetçiliğin sosyal olarak inşası savaş ve güvenlik gibi konularda cinslere farklı roller verilmesiyle başlamaktadır. Feminist kuramcıların yapmış olduğu katkılardan biri güvenliğin odağını “devlet” ten “birey” e yoğunlaştırmalarıdır. “İnsan güvenliği” kavramına önem verilerek güvenliğe bu açıdan yaklaşılır (Egbatan ve Şahin, 2014: 7). Feminizmin kadınlar açısından güvenliği ise şu şekilde ele almaktadır. Ataerkil düşünce sisteminin kadınlara uygulanan şiddetin kadınların toplumda güven içinde olmadıklarını söylerler. Feminist yaklaşıma göre Realist bakış açısı Uluslararası siyaset ve Güvenlik gibi “Yüksek siyasetin” konuları erkeğin dünyasına özgü ayrıcalıklı bir faaliyettir. Güç ve çatışma bu doğaya uygundur. Bu nedenle uluslararası siyaset eril bir yapıdadır. Dişil yapıda olana göre hiyerarşik olarak üstedir. Bu yaklaşımın yıkılması ve Uluslararası Sistemin cinsiyet eşitliği temelinde yeniden tanımlanması Feministler için gereklilik olarak görülmüştür (Atmaca ve Gözen Ercan, 2018: 24).

Savaş birçok anlamda benzer ifadeler kullanıldığı gibi öldürücü silahların kullanıldığı, tarafların bir amaç uğruna çarpıştığı ve öldürmenin cinayet sayılmadığı, toplumsal açıdan onaylanmış bir çatışmadır. Savaş toplumsal ve ilişkiseldir. Bu sebeple savaş akademide sosyal bilimlerin temel konularından biridir. Uluslararası ilişkiler disiplininin gelenekselci erkekler, devlet adamları, diplomatlar, beyaz erkekler olarak savaş üzerine yazıp çizerlerken kadınların dâhil edilmediği disiplinde toplumsal cinsiyet teorisinin gelişmesi oldukça zor olmuştur. Çünkü söz konusu bu düşüncede ‘kadınlar güçsüzdür, korunmalıdır, korunabilmesi içinde güç mubahtır; yine aynı mantıkla kadının yeri daha güvende olacağı evidir, dış dünya ise erkeğe aittir. Dahası, kadın ve soyun devamı üzerinden şekillenen güç kullanımı mantığı böylelikle yalnızca kadını pasif hale getirip, iç-dış, güvenli-güvensiz, hiyerarşi-anarşi, gibi ikilikler üzerinden, sürekli koruma ve çatışma gibi ikili karşıtlıklara dayanan bir güvenlik mantığına zemin hazırlamaktadır. Feminist uluslararası ilişkiler teorisi ise bu ikilikler karşısında daha kapsayıcı analiz düzeyleri üzerinden çalışmanın önemini savunmaktadır (Eken, 2014: 462). Realistler savaş kaçınılmaz bir şey olarak sunarken, feministler onları kötümserlikle suçlar. Realistlerin iddia ettiği, insan doğasının savaşçı olduğu teorisi feministlere göre insan doğası denilen şeyin erkek doğası olarak algılanıp, maskülen niteliklere ayrıcalık tanınmasından kaynaklanmaktadır (Karaosmanoğlu, 2016:112). Uluslararası ilişkiler teorilerine göre savaş erkekleri ilgilendirir ve savaş sırasında kadınlar korunmalıdır. Ancak bilindiği üzere savaşlarda düşmanı incitmek için kadınlara tecavüz edilmesi çok bilindik bir durumdur. Feministlere göre bu durum toplumsal cinsiyetin savaşı, savaşın da toplumsal cinsiyeti şekillendirdiği gösterir. Kısaca kadının güçsüz olarak addedilmesi aslında maskülen bir toplumsal düzenin maskesi olarak görülmektedir. Dolayısıyla bu durum bize kadının sözde korunmaya olan ihtiyacı kadının erkeğe, erkeğin de kadına olan bağımlılığını ortaya çıkarır. Böylece maskülen yapı, gücünü ve egemenliğini kadının sözde güçsüzlüğüne ve korunaksızlığına dayandırırken, vaat ettiği güvenliği de aslında sağlamamakta, hatta aksine, kendi inşa ettiği güvensizliği sürdürmektedir. Aslında ortaya çıkan bu güvensizlik durumu olmasa, kadınlar kendilerini güvende hissediyor olsalar kendilerini koruyacak eril güce muhtaç hissetmeyeceklerdir. Kadınlar, mayınların yasaklanmasına yönelik uluslararası harekette, Nükleer Silahsızlanma Kampanyası’nda, cinsiyet temelli şiddetin protesto edilmesi gibi savaş karşıtı kampanyalarda ön sıralarda yer alırlar. Ancak tüm bunlara rağmen savaş olursa ve savaş bittikten sonra devlet artık insanlara(kadınlara) barış ortamının sağlandığını güvende olduklarını duyurur. Bu bağlamda, feministlerin uluslararası ilişkiler disiplinine diğer bir katkıları barış kavramını yeniden yorumlamak olmuştur. Bu bağlamda barış sağlanabilmesi için neler yapılması gerektiği yönünde perspektifler sunmaya çalışmaktadırlar. Barış ve şiddetsizlik kültürünün yaygınlaştırılması feministlerin niyetlerinden biridir. Şiddetsizlik, şiddet içeren davranışlardan kaçınmaya yönelik bir inanış ve pratikler bütünü olarak tanımlanabilir.

Uluslararası İlişkilerde feminizm kadının iş birliğine yatkınlığı, duyarlılığı ve barışçılığı ve alternatif güvenlik kanunlarına ilgi nedeniyle kendi ortaya koymaya çalışmıştır. Toplumsal cinsiyetin sosyolojik olarak oluşmasına bağlı olarak ataerkil bileşenlerinden bağımsız düşünülemediği bu bakımdan onu doğuran nedenlerin tarihsel ve sosyo-politik olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Eril düşünüşün ve yapının bu tarihsel ve sosyolojik inşa sürecinde feminen de erilin bakış açısıyla tanımlanmış ve yeniden üretilmiştir. Feminist güvenlik yaklaşımı güvenlik, egemenlik ve analiz birimi gibi temel kavramların eril ve aynı zamanda kamu/özel ikilemesinin ayrılmaz parçası olduğundan hareket eder (Doğan ve Özlük, 2016: 65).



Uluslararası ilişkiler teorileri kadının yer almadığı bir bağlamda geliştirilmiştir. Ancak feminizm uluslararası platformda kadının diplomatik rol almasına katkı da bulunmakla kalmayıp, teoriye asıl katkısını egemenlik, toplumsal cinsiyet, güç, güvenlik ve savaş kavramlarının göz önünde olmayan sorunlarına değinerek sağlamıştır. Bu konu da Ann Tickner'in 'realizmin devletin güvenliği için olmazsa olmaz olarak kabul edilen ulusal çıkar, savaş, güç egemenlik, bağımsızlık gibi kavramları ideal erkek tipi ile ilişkilendirmesi' noktasına değinmek doğru olacaktır. Uluslararası ilişkiler disiplini ile özdeşleştirilen realizmde devlet ön plandadır ve devletin gücünü koruyabilmesi hatta arttırabilmesi için kaçınılmaz durumlarda savaş kabul edilebilir. Toplumsal rollerin test edilmesi için uygun bir durum olarak görülen savaşta, askerlerin savaşması ve öldürmesi gerekmektedir. Yaygın inanışın aksine askerlerde savaştan korkmakta ve birini öldürmekte zorlanmaktadır. Böyle bir durumda askerlerin savaştan korkmalarını engellemek adına kadın ve erkeğin toplumsal rolleri -kadının 'güçsüzlüğü', erkeğin 'güçlü' olması- özellikle vurgulanmıştır. Savaşın erkeklere ait bir alan ve kadının bu alanda korunması gereken birey olarak nitelendirilir. Oysa savaşta kadına yönelik işlenen tecavüz ve psikolojik baskı gibi suçlar durum böyle olmadığını göstermektedir. Kısacası kadın aslında savaş alanında korunan pasif bir konumda değildir. Tam tersi şekilde savaşı kadınlarda bizzat erkekler gibi yaşamaktadırlar. Bu durumda kadınlar savaş ganimeti olarak algılanmalarına karşı çıkmakta ve herkesin kaderini belirleyen savaş kararında kadınlarında rol alması gerektiğini ileri sürmektedir. Her ne kadar uluslararası platformda kadının yeri olmadığı açıkça belli olsa da birey(kadınlar) uluslararası politikayı barışçıl yollarla etkileyerek şekillendirmektedir.

### **2.3. Uluslararası İlişkilere Farklı Feminist Yaklaşımlar ve Eleştirileri**

Feminizm, kadının ezilmesi ve kullanılmasına karşı ortak fikir birliği altında olsa dahi hem kadına karşı yapılan baskıların niteliği ve biçimi konusunda hem de bunlarla mücadele yönteminin nasıl olacağı konusunda birbirlerinden ayrılırlar. Birbirinden farklı akımlar olan Liberal feminizm, Marksist feminizm, postmodern feminizm, radikal feminizm, eleştirel feminizm, inşacı feminizm, postyapısalcı feminizm, postkolonyal feminizm olarak ayrılmaktadır.

İlk feminist dalga olarak bilinen liberal feminizm, bireycilik ve eşitlik kavramlarının yoğun olarak ele alındığı liberal dönem de ortaya çıkmıştır. Liberaller, Kadınların toplumsal hayata erkeklerle aynı şartlarda katılabilmeleri, hak ve yükümlülüklerden yararlanabilmeleri için önlerindeki engellerin kaldırılmasını savunur (Berktaş, 2018). Bu yaklaşımda görüldüğü gibi Liberal Feministler toplumsal cinsiyet kavramını dış politikada bir analiz değişkeni olarak kullanmaktadırlar (Tür ve Aydın Koyuncu:14). Kadınların siyasette ve iş alanında yeterince yere sahip olmadığını düşünürler bu yüzden kadınların karar alma mekanizmalarında daha çok yer almaları için çabalarlar.

Marksist feministlere göre, kadın kamusal üretimden dışlandığı için ezilmektedir. Sınıfsız bir toplumun en iyi toplum olduğu tezine dayanan Marksizm, cinsiyeti ayrı bir kategori olarak ele almamaktadır. Çünkü Marksizm'in analiz birimi sınıflar ve bu sınıflar arasındaki çatışmalardır. Özgürlük kavramını da liberalizmden farklı olarak Marksizm'de hem zihinsel hem de fiziksel anlamda üretime katılmayla mümkündür. Marksizm'e göre liberal anlayışın sağladığı medeni haklar yetersizdir. (Ataman, 2009: 17) Eğer sınıf çelişkisi ortadan kalkarsa kadınların üzerindeki baskıda kalkacak ve özgürleşeceklerdir.

Sosyalist feminizme göre sosyal ve ekonomik faktörler ataerkilliğin belirleyici öğeleridir. Ancak kadın sorununun ekonomik ve sosyal hayattan soyutlanamayacağı ve bu bağlantının nasıl aşılacağı konusunda uzlaşıları bulunmamaktadır (Heywood, 2003: 252). Zamanla sosyalizmin gelişmesiyle birlikte feminizmde de kadınların sosyal ve siyasal statüleri konusunda yeni gelişmeler ortaya çıkmıştır. Sosyalizmin tüm ezilen insanlarla ilgilenmesi ayrıca kadınların sadece çocuk doğurmakla görevli olduğu algısı değişmedikçe ulusal ve uluslararası politikada yer edinmeyeceğini dile getirirler. Marksist feminizm de olduğu gibi sosyalist feminizmde de ezilen tüm insanları kurtarmak kadınları da kurtarmak anlamına geliyordu. Çünkü sosyalist feminizme göre kapitalizm ve ataerkillik arasında sıkı bir bağ vardır. Kısaca sosyalist feministlere göre, kadınların erkeklerden şiddet görmesi, siyaset ve sosyal alandan uzak kalması gibi kadının yaşadığı her sorunu kapitalist sistemle ilişkilendirir.

Eleştirel feminizm ise toplumsal cinsiyetin uluslararası siyasetin biçimlenmesindeki ve kadının ekonomik, siyasal ve toplumsal olarak baskı altına alınmasındaki rolünün ne olduğuna cevap aramaktadırlar. Ayrıca



uluslararası sistemde politikanın cinsiyet ayrımına tabi olduğunu ve erkeklerin daha üst konum da olduğunu söylerler.

İnşacı feminizm ise klasik feminizmin kabul ettiği uluslararası ilişkilerin güç, güvenlik, ulusal çıkar, devlet, politika ve egemenlik gibi kavramlarına ek olarak 'yapı'yı da ekleyerek uluslararası politikaların tekrar gözden geçirilmesi gerektiğini savunurlar (Tür ve Aydın Koyuncu, 2010:15) İşte inşacı feminizm bu çerçevede gelişmiştir. Toplumsal cinsiyet ve küresel siyaset arasında ilişki olduğunu her ikisinin birbirini etkilediğini ve değiştirdiğini söylerler. Son olarak inşacı feministler devleti insanların oluşturduğu sosyal projelerin bir sonucu olarak görür.

Uluslararası ilişkilerde en geniş tabanı oluşturan postyapısalcı feminizmde toplumsal cinsiyet kavramıyla uluslararası ilişkiler arasındaki ilişki üzerinde durmuştur. Araştırdıkları temel soru modern bilimde toplumsal cinsiyetin nasıl bir yerinin olduğunun eleştirisidir. Çünkü modern bilimin erkeğin düşüncesine, tecrübesine ve gelişmesine göre ilerlemiş, kadınlar ise dışlanmıştır. Bu duruma göre modern bilimlerin maskülen ve erkeğe öznel olduğu görülmektedir. Buna göre toplumsal cinsiyet bir iktidar ilişkisi ve güç mücadelesi olduğunu düşünürler (Kaplan: 2018).

Bir diğer yaklaşım olan postkolonyal feminizmi savunanların çoğu postyapısalcı olduklarını söyleyerek kolonyal sistemde kadınların ikincil konumda olmasını eleştirirler. Postkolonyal feminizm, Batı merkezli kadın yaklaşımını eleştirmektedir. Bunlara göre batı dışındaki kadınlar kültürel, sosyal ve ekonomik yapılar tarafından ikincilleştirilerek hiyerarşik bir yapı çıkmasına neden olmaktadır. Postkolonyal feministlerin bu çerçevede ilerleme kavramları üzerinden batı dışı kadınların karikatürize edilerek cahil, eğitimsiz din baskısı sonucu mağdur edilmelerine karşı mücadele yürütmektedir. Çünkü bu anlayış sorunun ortaya çıkartılıp çözülmekten ziyade Batılı bakış açısının üstünlüğünü inşa etmektedir (Tür ve Aydın Koyuncu, 2010: 15)

Uluslararası ilişkiler disiplininde "Kadın nerede?" sorusuna yanıt olarak kadının yok sayıldığına dikkat çeken feministler, uluslararası ilişkiler disiplini 'toplumsal cinsiyet körü' olarak nitelendirirler (Egbatan, 2014:4). Uluslararası ilişkiler disiplininde güç, egemenlik, savaş, güvenlik gibi kavramların eril gücü çağrıştırmaları da bunun bir kanıtıdır. Feminizm uluslararası ilişkiler disiplinin bu temel kavramlarına yeni bir bakış açısı getirerek disiplin içinde kadının hak ettiği yeri edinmesinin önünü açar. Bu konuda İngiltere'nin İkinci Dünya Savaşı döneminde Orta Doğu'da görev alması üzerine kadın bir diplomatı görevlendirmesi ilk adım olarak kabul edilir. Kadının da uluslararası sistemde yer edinmeye başlaması toplumsal cinsiyet ayrımcılığına karşı yapılmış olumlu bir adım olsa da bölgesel atama yerlerinde stratejik açıdan en az önem teşkil eden ülkeye kadının atanması yapılan ayrımcılığın hala devam ettiğini bizlere gösterir. Bu durumda dikkat etmemiz gereken nokta gücün kimin elinde olduğudur. Böylece gücü elinde tutan ataerkil toplumun bireylere (kadına) dayattığı rollere karşı çıkarak, hem özel alanda (koca egemenliği) hem de kamusal alanda (devlet ataerkilliği) erkeklerden daha aşağı statüde -güçsüz- olmayı reddederler. Kamu ve özelin ayrılmayacağını dile getirerek, kamusal alanda sahip oldukları haklar gibi özel alanda da eşit haklara sahip olmaları gerektiğini savunurlar. Devlet merkezli ve güç odaklı olan realist teorisyenlere göre devletin diğer devletlere karşı gücünü koruması ve güçlerini arttırmaya çalışmasının askeri gücünü koruması gerekirse savaşa girmesini kabul eder. Söz konusu bu savaşlarda kadının korunan birey olduğu yargısına itiraz eden feministler, savaşın içinde bizzat kadınlarında yer aldığını dile getirirler. Bu duruma savaş sırasında tecavüze uğramaları, fiziksel ve psikolojik şiddet görmelerini örnek gösteren feministler, korunmak bir yana dursun erkeğin salt gücünü gösterdiği birer piyon durumuna gelmektedirler. Devletin ideal erkekle ilişkilendirildiği, ataerkil toplum içerisinde kadınların güvenliğinin sağlanamadığı, savaşların çıkması ve çıkan savaşlarda kadın ve çocuğun korunması gerektiğine ancak korunamadığı yine en çok zararı kadın ve çocuklar görmektedir. Charlotte Hooper'ın erilliğin güç ve dişiliğin güçsüzlük -pasiflikle- ilişkilendirmesi görüşünden yola çıkarak bu durumu gücü temsil eden erkeğin ortaya attığını söylemek yanlış olmaz (Çendek, 2020:147) Kısacası gücü elinde bulunduran, maskülen tecrübeler ve değerlere sahip olan erkeğin toplumda söz sahibi olduğu görülmektedir.

### 3. SONUÇ

Feminist uluslararası ilişkiler yaklaşımı bugüne kadar literatürde gittikçe artan bir birikime sahip olmasıyla çok şey başardığı görülmektedir. Feminizm kadın erkek arasındaki eşitliği sağlamak amacıyla ortaya çıkmasından itibaren süreç içerisinde kadın sadece toplumsal alanda ve iş alanında değil, uluslararası sistemde diplomatik kurum ve kuruluşlarda da yer almak için faaliyetlere başlamıştır. Öncelikle klasik uluslararası ilişkiler



sisteminde kadına yer verilmemesi ya da alt tabanda yer verilmesi eleştirilerek çalışmalara başlanmıştır denilebilir. Feminizm egemenlik, savaş, barış ve devlet konularında uluslararası ilişkiler sisteminde yenileşmeye gidilmesi gerektiğini; kadına daha çok yer verilmesi gerektiğine vurgu yapmışlardır. Bu tartışmayı genellikle ihmal edilen cinsiyet kavramı üzerinden yürütmüşlerdir.

Uluslararası ilişkiler savaşın en temel birimi olan insan, insan bedenini ve savaşı mümkün kılan sosyal ilişki biçimlerini araştırmaya gerek görmemiştir. Bunun yerine savaşları, egemen bir otoritenin ya da karşılıklı caydırıcı bir güç dengesinin yokluğu durumunda ortaya çıkacak olan anarşi durumuna indirgenmiştir. Çünkü bu anarşi durumu, savaşa müsamaha göstermektedir. Ancak savaş bu kurumsal ve soyut varsayımların ötesine geçen sosyal bir olgu ve ilişki biçimidir. Bu konuda feminist teori, sosyal teorideki diğer bakış açılarından faydalanarak uluslararası ilişkilerdeki savaş konusuna daha fazla eğilmeye başlamıştır. Kadınların savaş kurbanı olarak görülmesi ve güçsüzlükle ilişkilendirilmeleri erkek egemen toplumun daha da güçlenmesine sebep olacağı özellikle vurgulanmıştır. Aslında kadının güçlendirilmesi için yapılan çalışmalar, kadının savunmasız ve güçsüz bireyler olarak görüldüğü algısını yarattığı ve erkeklerin koruyucu kadınların korunan statüsünü dolaylı yoldan kabul etmesiyle erkekleri güçlendirmektedir. Bu duruma göre sıklıkla kadınların güçsüz bireyler olarak yansıtılması toplumsal cinsiyet rolleri açısından kadını ötekileştirmeye devam ederek geri plana atarken, erkeğin koruyucu rolünü güçlendirmektedir. Savaşı mümkün kılan toplumsal roller üretirken zayıf ve güçlü gibi ikili karşıtlıkları erkek ve kadın üzerinden inşa etmektedir. Buna göre erkek güçlü, bağımsız, savaşçı, rasyonel ve egemen rolleriyle özdeşleştirilirken; kadın güçsüz, pasif olarak addedilerek bu rollere özdeşleştirilmektedir. Kısaca, devlet tarafından vaat edilen güvenliğin sağlanmadığı dolayısıyla kadının sözde güçsüzlüğüne ve korumasızlığına dayandırılarak kadınlar eril gücün koruması altına itilmektedir. Bu duruma göre uluslararası ilişkiler feminizmi, aslında ortaya çıkan bu güvensizlik durumu olmadığında, kadınların kendilerini güvende hissediyor olacağını, böylece kendilerini koruyacak eril güce muhtaç hissetmeyeceklerini savunmaktadırlar.

Feminizm uluslararası ilişkilerin güvenlik politikaları ve kadınlar arasındaki ilişkilerini sorgulamaktadır. Uluslararası ilişkilerin ana akımları arasında kadının ikincilleştiği ve uluslararası sistem yapılandırılırken kadının bu alandan soyutlandığı ileri sürmektedir. Bunun nedeni ise Uluslararası sistemin eril olarak inşa edilmek istenmesidir. Bu nedenle Toplumsal cinsiyetin sosyal alanda inşası ve bunun devletlerarasındaki ilişkiler yoluyla Uluslararası sistemi cinsiyetler arasında eşit yaklaşımla oluşturulması farklı perspektifleri olan Feministlerin temel uğraş alanıdır.

#### KAYNAKÇA

- ACAR SAVRAN, Gülnur (2018). **Feminizm Yazıları-Kuramdan Politikaya**, Ankara: Dipnot Yayınları.
- Al Ö. (2014). Soğuk Savaş Sonrası Uluslararası Güvenlik Sorunlarının Çözümünde Birleşmiş Milletler'in Rolü. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Beykent Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- ATAMAN, Muhittin (2009). "Feminizm: Geleneksel Uluslararası İlişkiler Teorilerine Alternatif Yaklaşımlar Demeti", **Alternatif Politika**, 1 (1), 1-41.
- ATEŞ, Davut (2009). 2002-2008 Döneminde Türkiye'nin Güç Arayışı, **Uluslararası Hukuk ve Politika** Cilt 5, No: 17, 23-53
- ATMACA, Ayşe Ömür & Pınar GÖZEN EREN (2018). "Uluslararası Güvenliği Yeniden Düşünmek: Uluslararası İlişkiler Disiplininde Feminist Eleştiriler", **Uluslararası İlişkiler**, Cilt 15, Sayı 59, 19-31.
- BERKTAY, Fatmagül (2018). "Liberalizm: Tek Bir Pozisyona İndirgenmesi Olanaksız İdeoloji" İç. Birsen Örs (Ed.), **19. Yüzyıldan 20. Yüzyıla Modern Siyasal İdeolojiler**, İstanbul, Bilgi Üniversitesi Yayınları, 47-114.
- BİÇER, Gülşah, (2018). Suriye İç Savaşında Kadınların Durumunun Feminizm ve Feminist Güvenlik Yaklaşımı Açısından Değerlendirilmesi, Ankara, 2018. Atılım Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- BİTER, İlkin Tuğçe (2017). "Uluslararası İlişkilerde Feminist Dış Politika Söylemi ve İsveç Örneği", **Alternatif Politika**, 495-524.



ÇAKIR, Serpil (2018). “Feminizm: Ataerkil İktidarın Eleştirisi”, İç. Birsen Örs (Ed.), **19. Yüzyıldan 20. Yüzyıla Modern Siyasal İdeolojiler**, Birse, İstanbul, Bilgi Üniversitesi Yayınları, 413-476.

ÇENDEK, Sinem Yüksel, (2020). **Feminist Uluslararası İlişkiler ve Avrupa Birliği Güvenlik Politikaları**, Nobel, İstanbul.

DOĞAN, Fazlı & Duygu ÖZLÜK (2016). “Feminist Uluslararası İlişkiler ve Uluslararası İlişkiler Eleştirisi: Cinsiyet, Devlet ve Güvenlik”, **Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi**, 16/32, 43-60.

EGBATAN, Mine & Gonca ŞAHİN (2014). “Uluslararası İlişkilerde Feminist Yaklaşımlar”, iç. Metin Şahin ve Osman Şen (der.), **Uluslararası İlişkiler Teorileri Temel Kavramlar**, Ankara: Kripto Kitaplar, 251-280.

EKEN, Mehmet Evren (2014). “Feminizm, Maskülenite ve Uluslararası İlişkiler Teorisi: Uluslararası Siyasetin Toplumsal Cinsiyeti”, İç. Ramazan Gözen (der.), **Uluslararası İlişkiler Teorileri**, 443-492.

GÜRPINAR, Bulut, (2017). “Feminist Uluslararası İlişkilerde Güvenlik ve Barış: Suriye Savaşı ve Kadınlar”, **Alternatif Politika**, 471-494.

HEYWOOD, Andrew (2016). **Küresel Siyaset**, Ankara, Adres Yayınları.

İÇLİ, Gönül (2017). “Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Politikaları ve Küreselleşme”, **Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 30, 133-143.

KAPLAN, Merve (2018). “Post-Yapısalcı Kuram İlişkisinde Feminizm”, **International Journal of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies**, Vol:4, Issue: 9; s. 452-462.

KARAOSMANOĞLU, Abdulhalim (2016). Bir Uluslararası İlişkiler Teorisi Olarak Feminizm. Ankara Üniversitesi / Sosyal Bilimler Enstitüsü / Kadın Çalışmaları Anabilim Dalı, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.

NALBANT, Fatma & Tuğrul KORKMAZ (2019). “Feminist Teori Temelinde Toplumsal Cinsiyet Eşitliğinin Türkiye Bağlamında Değerlendirilmesi”, **AÇÜ Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi** Cilt: 5, Sayı:2, 165-186.

ÖZÜDOĞRU, Büşra (2018). “Beyaz Feminizm ve Öteki Kadınlar”, **Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi** SAYI: 12, 304 – 319.

RAMAZANOĞLU, Caroline (1998). **Feminizm ve Ezilmenin Çelişkileri**, İstanbul, Pencere Yayınları.

SANCAK, Kadir (2016). **Uluslararası İlişkilerde Güç Kavramı ve Yumuşak Güç**. Nobel, İstanbul.

SETEN, Faruk (2020). “Uluslararası İlişkilerde Güç Kavramı”, Uluslararası Politika Akademisi, 31 Mayıs 2020 <http://politikaakademisi.org/2020/05/31/uluslararasi-iliskilerde-guc-kavrami/> (Erişim 09.12.2020).

TAŞ, Gün (2016). “Feminizm Üzerine Genel Bir Değerlendirme: Kavramsal Analizi, Tarihsel Süreçleri ve Dönüşümleri” **Akademik Hassasiyetler**, 3 (5) 163-176.

TÜR, Özlem & AYDIN KOYUNCU, Çiğdem (2010). “Feminist Uluslararası İlişkiler Yaklaşımı: Temelleri, Gelişimi, Katkı ve Sorunları”, **Uluslararası İlişkiler**, 7 (26), s. 3-24.

YILMAZ, Zehra (2019). “Eril Diplomasi Kültürüne Feminist Bir Eleştiri”, **Kültür ve İletişim**, (44), 209-238.



CEB  
IND