

YÖNETİM VE EKONOMİ YÖNEKO

Yıl: 2017 Cilt: 24 Sayı: 1

ISSN:1302-0064
E-ISSN-2458-8253

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS JOME

Year: 2017 Volume: 24 Issue: 1 ISSN:1302-0064
E-ISSN-2458-8253

MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
MANISA CELAL BAYAR UNIVERSITY THE FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES JOURNAL



Y Ö N E T İ M VE E K O N O M İ YÖNEKO

Yıl: 2017 Cilt: 24 Sayı: 1

ISSN:1302-0064
E-ISSN-2458-8253

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS JOME

Year: 2017 Volume: 24 Issue: 1

ISSN:1302-0064
E- ISSN-2458-8253

MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
MANISA CELAL BAYAR UNIVERSITY THE FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES JOURNAL



YÖNETİM

VE

EKONOMİ

(E-ISSN-2458-8253) / (ISSN-1302-0064)

Sahibi:

Yönetim Kurulu Adına İ.İ.B.F. Dekanı
Prof. Dr. Mustafa MIYNAT

Editörler:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Yrd. Doç. Dr. Coşkun ÇILBANT

Yrd. Doç. Dr. Serkan CURA

Yayın Kurulu:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Prof. Dr. Hüseyin AKTAŞ

Doç. Dr. C. Erdem HEPAKTAN

Doç. Dr. Tuncer ÖZDİL

Prof. Dr. Mustafa MIYNAT

Prof. Dr. Sibel SELİM

Doç. Dr. Serhat BAŞTAN

Doç. Dr. İlkyay DİLBER

Sekreteryası:

Araş. Gör. Osman GÜLDEN

Hakem Kurulu

◆Doç. Dr. Nejla ADANUR AKLAN(Uludağ Üniv.),◆Doç. Dr. Yılmaz AKGÜNDÜZ(DEÜ), ◆Prof. Dr. C.Can AKTAN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Hüseyin AKTAŞ(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Rabia AKTAŞ(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Mehmet AKTEL(SDÜ), ◆Doç. Dr. Volkan ALPTEKİN(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Nilgün ANAFARTA(Akdeniz Üniv.),◆Prof. Dr. Zeynep ARIKAN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Tuncer ASUNAKUTLU(YBÜ), ◆Prof. Dr. Berrin Ceylan ATAMAN(Ankara Üniv.),◆Prof. Dr. Canan AY(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Abdurrahman AYHAN(Muğla Üniv.), ◆Prof. Dr. Oğuzhan AYDEMİR(Namık Kemal Üniv.),◆Doç. Dr. Serhat BAŞTAN(MCBÜ),◆Prof. Dr. Orhan BATMAN(Sakarya Üniv.), ◆Prof. Dr. Faruk BİLİR(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Tülin CANBAY(MCBÜ), ◆Prof. Dr. A.Güldem CERİT(DEÜ), ◆Doç. Dr. Cenap ÇAKMAK(Osmangazi Üniv.), ◆Prof. Dr. Tamer ÇAVUŞGİL(Michigan State Üniv.), ◆Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Emin ÇİVİ(New Brunswick Üniv), Prof. Dr. Ertuğrul DELİKTAŞ(Katip Çelebi Üniv.) ◆Prof. Dr. Nevin DEMİRBAŞ(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. İlkyay DİLBER(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Bünyamin DURAN(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Oktay EMİR(Anadolu Üniv.), ◆Doç. Dr. Birol ERKAN(Uşak Üniv.) ◆Prof. Dr. İbrahim EROL(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Abdullah ERSOY(Gazi Üniv.), ◆Prof. Dr. M.Faysal GÖKALP(Muğla Üniv.), ◆Doç. Dr. Şenay GÖKBAYRAK(Ankara Üniv.), ◆Prof. Dr. Ramazan GÖKBUNAR(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Ali Rıza GÖKBUNAR(MCBÜ), Doç. Dr. Mehmet GÜÇLÜ(Ege Üniv.) ◆Doç. Dr. Asena ALTIN GÜLOVA(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Şevkinaz GÜMÜŞOĞLU(Yaşar Üniv.), ◆Prof. Dr. Turan GÜNDÜZ(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Şule GÜNEŞ(ODTÜ), ◆Prof. Dr. Demet GÜRÜZ(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Vasfi HAFTACI(Kocaeli Üniv.), ◆Prof. Dr. Muhsin HALİS(Sakarya Üniv.), ◆Doç. Dr. C.Erdem HEPAKTAN(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Sayım İŞİK(Akdeniz Üniv.), ◆Doç. Dr. Şule İŞİN(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Hilal ONUR İNCE(Hacettepe Üniv.), ◆Doç. Dr. Sevilay KAHRAMAN(ODTÜ), ◆Prof. Dr. Metin KARADAĞ(Ege Üniv.) ◆Prof. Dr. Oğuz KARADENİZ(Pamukkale Üniv.), ◆Prof. Dr. Fahmi KARASİOĞLU(Selçuk Üniv.), ◆Doç. Dr. Kadir KARAGÖZ(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Mahmut KARGİN(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Sibel KARGİN(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Burak KARTAL(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Cevdet A. KAYALI(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Koray KAYALIDERE(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Gül KAYALIDERE(MCBÜ), ◆Prof. Dr. C. Yenal KESBİÇ(MCBÜ), ◆Prof. Dr. İpek DEVECİ KOCAKOÇ(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Birol KOVANCILAR(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Sasho KOZUHAROV (Uni. of Tourism and Management), ◆Prof. Dr. Sevinç KÖSE(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Asilbek KULMIRZAEV(Kyrgyz Turkish Manas Uni.), ◆Prof. Dr. Önder KUTLU(Selçuk Üniv.), ◆Doç. Dr. Önder MET(Balikesir Üniv.), ◆Prof. Dr. Mustafa MIYNAT(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Sinan NARDALI(Katip Çelebi Üniv.), ◆Doç. Dr. Abdülmeccid NUREDİN (Int. Vision Uni.), ◆Prof. Dr. İbrahim ORGAN(Pamukkale Üniv.), ◆Prof. Dr. Adem ÖGÜT(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Semra ÖNCÜ(MCBÜ), ◆Doç. Dr. S. Mustafa ÖNEN(İnönü Üniv.), ◆Prof. Dr. Ersan ÖZ(Pamukkale Üniv.),◆Doç. Dr. Tuncer ÖZDİL(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Ahmet ÖZEN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Hüseyin ÖZGÜR(Pamukkale Üniv.), ◆Doç. Dr. Hatice ÖZKOÇ(Muğla Üniv.), ◆Doç. Dr. Nezih Metin ÖZMUTAF(Katip Çelebi Üniv.) ◆Prof. Dr. Tülay ÖZÜERMAN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Mustafa SAKAL(DEÜ), ◆Prof. Dr. Mehmet SARIŞIK(Sakarya Üniv.), ◆Prof. Dr. Sibel SELİM(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Cemal SEZER(Sakarya Üniv.), ◆Doç. Dr. Çiğdem SOFYALIOĞLU(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Haluk SOYUER(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Ali ŞAHİN(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Ayşe ŞAHİN(Mersin Üniv.), ◆Doç. Dr. Hande ŞAHİN(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Rezzan TATLIDİL(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Mustafa TEPECİ(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Mirko TRIFUNOSKI (Fon Uni.), ◆Prof. Dr. Kamil TÜĞEN(DEÜ), ◆Doç. Dr. Öğüz TÜRKAY(Sakarya Üniv.), Doç. Dr. Mehmet UMUTLU(Yaşar Üniv.) ◆Prof. Dr. Anarkul URDALETOVA (Kyrgyz Turkish Manas Uni.),◆Prof. Dr. Utku UTKULU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Doğan UYSAL(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Yaşar UYSAL(DEÜ), ◆Doç. Dr. Ayşe UZMAY(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Agah Sinan ÜNSAR(Trakya Üniv.), ◆Doç. Dr. Aylin ÜNAL(CBÜ), ◆Prof. Dr. Seyfettin ÜNAL(DPÜ), ◆Prof. Dr. Sevinç ÜRETEN(Başkent Üniv.), ◆Doç. Dr. Ketü VENTURA(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Halit YANIKKAYA(GYTE), ◆Prof. Dr. Atilla YAPRAK(Wayne State Üniv.), ◆Prof. Dr. Kaan YARALIOĞLU(DEÜ), ◆Doç. Dr. Ayşe N. YERELİ(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Cengiz YILMAZ(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Hüseyin YILMAZ(Uşak Üniv.), ◆Prof. Dr. Konca YUMLU(Ege Üniv.), Doç. Dr. Yusuf ZORBA(DEÜ).

İletişim Adresi:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Manisa Celal Bayar Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Uncubozköy Mevkii 45030, Yunusmre, MANİSA

Tel: 0 (236) 233 06 57

Fax: 0 (236) 233 27 29

e-mail: iibf-dergi@cbu.edu.tr

URL: <http://www2.cbu.edu.tr/yonetmekonomi/>

Yönetim ve Ekonomi yılda üç sayı olarak yayınlanan uluslararası hakemli bir dergidir.

Dergimiz **EconLit**, **EBSCO**, **ULAKBİM Sosyal Bilimler**, **Dergipark**, **ASOS**,

DOAJ, **Index Copernicus**, **ProQuest** ve **SOBİAD** veri tabanına kayıtlıdır.

Dergide yer alan yazılarda ileri sürülen görüşler yazarlara aittir, yayınlayan kurumu bağlamaz.

©Copyright: MCBÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi - Nisan 2017

Basım Yeri: Manisa Celal Bayar Üniversitesi Matbaası - MANİSA

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

(E-ISSN-2458-8253) / (ISSN-1302-0064)

Owner:

The Faculty of Dean
Prof. Dr. Mustafa MIYNAT

Editors:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Assist. Prof. Dr. Coşkun ÇILBANT

Assist. Prof. Dr. Serkan CURA

Editorial Board:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Prof. Dr. Mustafa MIYNAT

Prof. Dr. Hüseyin AKTAŞ

Prof. Dr. Sibel SELİM

Assoc. Prof. Dr. C. Erdem HEPAKTAN

Assoc. Prof. Dr. Serhat BAŞTAN

Assoc. Prof. Dr. Tuncer ÖZDİL

Assoc. Prof. Dr. İlkay DİLBER

Secretariat:

Res. Assist. Osman GÜLDEN

Advisory Board

◆Doç. Dr. Nejla ADANUR AKLAN(Uludağ Üniv.), ◆Doç. Dr. Yılmaz AKGÜNDÜZ(DEÜ), ◆Prof. Dr. C.Can AKTAN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Hüseyin AKTAŞ(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Rabia AKTAŞ(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Mehmet AKTEL(SDU), ◆Doç. Dr. Volkan ALPTEKİN(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Nilgün ANAFARTA(Akdeniz Üniv.), ◆Prof. Dr. Zeynep ARIKAN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Tuncer ASUNAKUTLU(YBÜ), ◆Prof. Dr. Berrin Ceylan ATAMAN(Ankara Üniv.) ◆Prof. Dr. Canan AY(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Abdurrahman AYHAN(Muğla Üniv.), ◆Prof. Dr. Oğuzhan AYDEMİR(Namık Kemal Üniv.) ◆Doç. Dr. Serhat BAŞTAN(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Orhan BATMAN(Sakarya Üniv.), ◆Prof. Dr. Faruk BİLİR(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Tülin CANBAY(MCBÜ), ◆Prof. Dr. A.Güldem CERİT(DEÜ), ◆Doç. Dr. Cenap ÇAKMAK(Osmangazi Üniv.), ◆Prof. Dr. Tamer ÇAVUŞGİL(Michigan State Üniv.), ◆Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Emin ÇİVİ(New Brunswick Üniv), Prof. Dr. Ertuğrul DELİKTAŞ(Katip Çelebi Üniv.) ◆Prof. Dr. Nevin DEMİRBAŞ(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. İlkay DİLBER(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Bünyamin DURAN(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Oktay EMİR(Anadolu Üniv.), ◆Doç. Dr. Birol ERKAN(Uşak Üniv.) ◆Prof. Dr. İbrahim EROL(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Abdullah ERSOY(Gazi Üniv.), ◆Prof. Dr. M.Faysal GÖKALP(Muğla Üniv.), ◆Doç. Dr. Şenay GÖKBAYRAK(Ankara Üniv.), ◆Prof. Dr. Ramazan GÖKBUNAR(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Ali Rıza GÖKBUNAR(MCBÜ), Doç. Dr. Mehmet GÜÇLÜ(Ege Üniv.) ◆Doç. Dr. Asena ALTIN GÜLOVA(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Şevkinaz GÜMÜŞOĞLU(Yaşar Üniv.), ◆Prof. Dr. Turan GÜNDÜZ(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Şule GÜNEŞ(ODTÜ), ◆Prof. Dr. Demet GÜRÜZ(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Vasi HAFTACI(Kocaeli Üniv.), ◆Prof. Dr. Muhsin HALİS(Sakarya Üniv.), ◆Doç. Dr. C.Erdem HEPAKTAN(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Sayım İŞİK(Akdeniz Üniv.), ◆Doç. Dr. Şule İŞİN(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Hilal ONUR İNCE(Haceteppe Üniv.), ◆Doç. Dr. Sevilay KAHRAMAN(ODTÜ), ◆Prof. Dr. Metin KARADAĞ(Ege Üniv.) ◆Prof. Dr. Oğuz KARADENİZ(Pamukkale Üniv.), ◆Prof. Dr. Fahmi KARASIOĞLU(Selçuk Üniv.), ◆Doç. Dr. Kadir KARAGÖZ(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Mahmut KARGİN(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Sibel KARGİN(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Burak KARTAL(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Cevdet A. KAYALI(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Koray KAYALIDERE(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Gül KAYALIDERE(MCBÜ), ◆Prof. Dr. C. Yenal KESBİÇ(MCBÜ), ◆Prof. Dr. İpek DEVECİ KOCAKOC(DEÜ), ◆Prof. Dr. Birol KOVANCILAR(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Sasho KOZUHAROV (Uni. of Tourism and Management), ◆Prof. Dr. Sevinç KÖSE(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Asilbek KULMIRZAEV(Kyrgyz Turkish Manas Uni.), ◆Prof. Dr. Önder KUTLU(Selçuk Üniv.), ◆Doç. Dr. Önder MET(Balikesir Üniv.), ◆Prof. Dr. Mustafa MIYNAT(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Sinan NARDALI(Katip Çelebi Üniv.), ◆Doç. Dr. Abdülmeccid NUREDİN (Int. Vision Uni.), ◆Prof. Dr. İbrahim ORGAN(Pamukkale Üniv.), ◆Prof. Dr. Adem ÖGÜT(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Semra ÖNCÜ(MCBÜ), ◆Doç. Dr. S. Mustafa ÖNEN(İnönü Üniv.), ◆Prof. Dr. Ersan ÖZ(Pamukkale Üniv.), ◆Doç. Dr. Tuncer ÖZDİL(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Ahmet ÖZEN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Hüseyin ÖZGÜR(Pamukkale Üniv.), ◆Doç. Dr. Hatice ÖZKOÇ(Muğla Üniv.), ◆Doç. Dr. Nezih Metin ÖZMUTAF(Katip Çelebi Üniv.) ◆Prof. Dr. Tülay ÖZÜERMAN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Mustafa SAKAL(DEÜ), ◆Prof. Dr. Mehmet SARIŞIK(Sakarya Üniv.), ◆Prof. Dr. Sibel SELİM(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Cemal SEZER(Sakarya Üniv.), ◆Doç. Dr. Çiğdem SOFYALIOĞLU(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Haluk SOYUER(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Ali ŞAHİN(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Ayşe ŞAHİN(Mersin Üniv.), ◆Doç. Dr. Hande ŞAHİN(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Rezzan TATLIDİL(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Mustafa TEPECİ(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Mirko TRIFUNOSKI (Fon Uni.), ◆Prof. Dr. Kamil TÜĞEN(DEÜ), ◆Doç. Dr. Oğuz TÜRKAY(Sakarya Üniv.), Doç. Dr. Mehmet UMUTLU(Yaşar Üniv.) ◆Prof. Dr. Anarkul URDALETOVA (Kyrgyz Turkish Manas Uni.), ◆Prof. Dr. Utku UTKULU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Doğan UYSAL(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Yaşar UYSAL(DEÜ), ◆Doç. Dr. Ayşe UZMAY(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Agah Sinan ÜNSAR(Trakya Üniv.), ◆Doç. Dr. Aylin ÜNAL(CBÜ), ◆Prof. Dr. Seyfettin ÜNAL(DPÜ), ◆Prof. Dr. Sevinç ÜRETEN(Başkent Üniv.), ◆Doç. Dr. Ketii VENTURA(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Halit YANIKKAYA(GYTE), ◆Prof. Dr. Atilla YAPRAK(Wayne State Üniv.), ◆Prof. Dr. Kaan YARALIOĞLU(DEÜ), ◆Doç. Dr. Ayşe N. YERELİ(MCBÜ), ◆Prof. Dr. Cengiz YILMAZ(MCBÜ), ◆Doç. Dr. Hüseyin YILMAZ(Uşak Üniv.), ◆Prof. Dr. Konca YUMLU(Ege Üniv.), Doç. Dr. Yusuf ZORBA(DEÜ).

Contact:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Tel: 0 (236) 233 06 57

Manisa Celal Bayar University

Fax: 0 (236) 233 27 29

The Faculty of Economic and Administrative Sciences

e-mail: iibf-dergi@cbu.edu.tr

Uncubozköy Mevkii 45030, Yunusemre, MANİŞA-TURKEY

URL: <http://www2.cbu.edu.tr/yonetimekonomi/>

The Journal of Management and Economics is an international refereed journal published thrice a year.

The Journal of Management and Economics is indexed in **EconLit**, **EBSCO**, **ULAKBİM**,

DergiPark, **ASOS**, **DOAJ**, **Index Copernicus**, **ProQuest** and **SOBİAD**.

The author(s) is (are) the sole responsible for the opinion and views stated in the articles.

©Copyright: MCBU The Faculty of Economic and Administrative Sciences - April 2017

YÖNETİM VE EKONOMİ

MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Yıl: 2017 Cilt: 24 Sayı: 1 E-ISSN-2458-8253 / ISSN-1302-0064

İÇİNDEKİLER

Abdullah Burhan BAHÇE Öner GÜMÜŞ	Vergi Planlaması Temelinde Kamu Yararı: Kurumlar Vergisi Üzerine Teorik Bir Yaklaşım	1
Abdullah Emre ÇAĞLAR Mehmet MERT	Türkiye’de Çevresel Kuznets Hipotezi ve Yenilenebilir Enerji Tüketiminin Karbon Salımı Üzerine Etkisi: Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme Yaklaşımı	21
Ali ERBAŞI Orhan ZAGANJORİ	Sosyal İzolasyonun Örgütsel Sinizm Üzerindeki Etkisi	39
Altan AYAN	Makyavelist Kişilik Eğilimi Algılarının Yaşamın Anlamı ve Yaşam Doyumu Üzerine Etkisi	53
Ayşe ATILGAN YAŞA	Türkiye’de Bütçe Politikası Uygulamalarının Mali Alan Üzerine Etkileri	73
Burcu GEDİZ ORAL Ali Rıza GÖKBUNAR	Karapara Aklamanın (Politik) Araçları: Yolsuzluk, Organize Suç ve Mücadelede Mali Önlemler	89
Esin Tuba TEPEKULE Şevkinaz GÜMÜŞOĞLU	Dünya Klasmanında Üretim Kapsamında İş Sağlığı ve Güvenliği Çalışmalarına Yönelik Bir Model Önerisi ve Uygulama	115
Füsun KÜÇÜKBAY	Banka Kârlılığını Etkileyen Faktörler: Avrupa Birliği Bankaları ve Türk Bankaları Arasında Bir Karşılaştırma	137
İbrahim Emre KARAA	Yatırımcıların Hisse Getirisi Beklentileri Üzerinde Geçmişin Gölgesi: Geçmiş Ekstrapolasyonu	151
Keti VENTURA Arınc KÜÇÜK	Endüstriyel Pazarlarda İlişki Kalitesinin Müşteri Sadakatine Etkisi	169
M. Veysel KAYA Bayram Veli DOYAR Fatih DEMİR	İnternet Kullanımı ve GSYH’nın Elektrik Tüketimi Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği	185
Neslihan YALÇINKAYA İ. Canan AY	Siyasi Başarı İçin Pazarlama Katkısı: Türkiye’deki Politik Pazarlama Çevresi Modeli	199
Nuray DEMİREL ARICI Mahmut KARGİN	Muhasebe Bilgilerinin Kalitesini Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Literatür İncelemesi	215
Rabia AKTAŞ Doğan ÖZATA	Otomotiv Parçaları Üreten Bir İşletmede Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Uygulamalarının Karşılaştırılması	233
V. Alpagut YAVUZ	Yükseköğretim Kurumlarında Yönetici Seçiminde Oy Kararını Etkileyen Kriterlerin Önem Düzeyinin Bulanık AHP Yöntemiyle Belirlenmesi	255
YAZIM KURALLARI VE YAYIN İLKELERİ		271

**JOURNAL OF
MANAGEMENT AND ECONOMICS
MANİSA CELAL BAYAR UNIVERSITY
THE FACULTY OF ECONOMIC AND
ADMINISTRATIVE SCIENCES JOURNAL**

Year: 2017 Volume: 24 Issue:1 E-ISSN-2458-8253 / ISSN-1302-0064

CONTENTS

Abdullah Burhan BAHÇE Öner GÜMÜŞ	Public Interest on the Basis of Tax Planning: A Theoretical Approach on Corporate Income Tax.....	1
Abdullah Emre ÇAĞLAR Mehmet MERT	Environmental Kuznets Hypothesis and The Impact of Renewable Energy Consumption on Carbon Emmissions in Turkey: Cointegration with Structural Breaks Approach.....	21
Ali ERBAŞI Orhan ZAGANJORI	The Effect of Social Isolation on Organizational Cynicism.....	39
Altan AYAN	The Effect of the Concepts of Machiavellian Personality Tendencies on Meaning in Life and Life Satisfaction.....	53
Ayşe ATILGAN YAŞA	The Effects of the Budgetary Policy Implementations on Fiscal Space in Turkey.....	73
Burcu GEDİZ ORAL Ali Rıza GÖKBUNAR	The (Political) Tools of Money Laundering: Corruption, Organized Crime and Fiscal Measures in The Fighting.....	89
Esin Tuba TEPEKULE Şevkinaz GÜMÜŞOĞLU	A Model Proposal and Implementation Concerning Occupational Health and Safety within the Framework of World Class Manufacturing.....	115
Füsun KÜÇÜKBAY	The Factors That Affect Bank Profitability: Comparison Between European Union Banks and Turkish Banks.....	137
İbrahim Emre KARAA	The Shadow of Past on the Investors' Stock Return Expectations: Past Extrapolation.....	151
Keti VENTURA Arınç KÜÇÜK	The Effect of Relationship Quality in B2B on Customer Loyalty.....	169
M. Veysel KAYA Bayram Veli DOYAR Fatih DEMİR	The Effects of Internet Usage and GDP on Electricity Consumption: The Case of Turkey.....	185
Neslihan YALÇINKAYA İ. Canan AY	Marketing Contribution for Political Success: Political Marketing Environment Model in Turkey.....	199
Nuray DEMİREL ARICI Mahmut KARĞIN	A Literature Review on the Determinants of Accounting Quality.....	215
Rabia AKTAŞ Doğan ÖZATA	A Comprasion of Activity Based Costing and Time Driven Activity Based Costing Applications on an Auto Parts Supplier.....	233
V. Alpagut YAVUZ	Determination of the Importance of Criteria Effecting Voting Decision in Management Election in Higher Education Institutions Using Fuzzy AHP.....	255
GUIDELINES FOR SUBMITTING ARTICLES		271

Vergi Planlaması Temelinde Kamu Yararı: Kurumlar Vergisi Üzerine Teorik Bir Yaklaşım

Abdullah Burhan BAHÇE* Öner GÜMÜŞ**

ÖZ

Devlet vergi ile ilgili yükümlülükleri mükelleflere uyguladığında bunu bir planlama ile yapmaktadır. Bu plan ise belirli ölçütler dâhilinde uygulamaya konulmaktadır. Söz konusu vergi planlamasının toplumsal faydayı gözeterek şekilde yapılması gerekmektedir. Nitekim toplumsal faydanın temelinde kamu yararının yattığı ifade edilebilmektedir. Bir başka deyişle vergi planlamasının başlangıç aşamasında kamu yararı unsurunun ön planda tutulması gerekmektedir. Türk vergi sistemine vergi planlaması açısından bakıldığında kurumlar vergisinin hala vergilendirilebilir bir potansiyele sahip olduğu görülmektedir. Bununla birlikte devlet, kurumlar vergisi oranlarını yükseltecek bir vergi planlaması yaptığında ciddi bir tepkiyle karşılaşabilmektedir. Dolayısıyla devlet kamu hizmetleri alanında işletmelerin payını daha fazla artırarak bu muhalefeti azaltabilecektir. Ayrıca kurumlar vergisinden elde edilen gelirler bir transfer harcaması yoluyla bireylerin harcanabilir gelirini yükseltebilecektir. Buna ek olarak, gelir vergisi mükelleflerinin sayısı kurumlar vergisi mükelleflerinden daha fazladır. Dolayısıyla siyasi iktidar bu yolla oy maksimizasyonunu da gerçekleştirebilecektir. Bu çalışmada, bu perspektiften faydalanılmak suretiyle vergi planlamasında vergilemede eşitlik, adalet, kesinlik ve belirlilik ilkelerine uyularak ve iktisadi etkinliğin sağlanarak kamu yararı unsuruna varılabileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Vergi planlaması, kamu yararı, iktisadi etkinlik, kurumlar vergisi.

Jel Sınıflandırması: H21, H25, H53, D61.

Public Interest on the Basis of Tax Planning: A Theoretical Approach on Corporate Income Tax

ABSTRACT

When applying the liabilities related to tax on taxpayers, the state does this with a plan. And this plan is entered into force by obvious criteria. The tax planning should be done by considering the social benefit. Hence, it can be stated that public interest lies on the foundation of social benefit. In other words, the factor of public interest should be prioritized at the beginning level of tax planning. When looked Turkish tax system in terms of corporate tax, it is seen that corporate tax still has a potential for taxation. However, when state makes tax planning by increasing the rate of corporate tax, it can meet a serious opposition. Thus, the state can relieve this opposition by increasing the share of businesses in the scope of public services. Also, the incomes obtained by corporate tax can increase the disposable incomes of individuals as transfer expenditures. In addition to this, the number of taxpayers of income tax are more than taxpayers of corporate tax. Accordingly, political power can realize the vote maximization by this way. In this study, by using this perspective, it is concluded that the factor of public interest can be reached by obeying the taxation principles of fairness, equity, accuracy and certainty and by providing economic efficiency.

Key Words: Tax planning, public interest, economic efficiency, corporate tax.

Jel Classification: H21, H25, H53, D61.

* Yrd. Doç. Dr., Dumlupınar Üniversitesi İİBF Maliye Bölümü, abdullah.bahce@dpu.edu.tr.

** Arş. Gör., Dumlupınar Üniversitesi İİBF Maliye Bölümü, oner.gumus@dpu.edu.tr.

GİRİŞ

Vergi politikasının içerisinde etkin olan unsurlardan birisi de vergi planlamasıdır. Bununla birlikte diğer değişkenleri de hesaba katmadan yapılacak bir vergi planlaması kamu yararını zedeleyebilmektedir. Dolayısıyla vergi planlamasının başlangıcında kamu yararına olumlu etki edecek unsurların dikkate alınması gerekmektedir.

Bu kapsamda çalışmada vergi planlamasının yöntemlerinden ziyade, bu yöntemlerden önce kamu yararının sağlanması üzerinde durulmuştur. Bunun sebebi vergi planlamasında hangi yöntem kullanılırsa kullanılsın temelinde toplumsal faydanın olmadığı bir vergi planlamasının zaman ve refah açısından bir kayba sebep olmasıdır. Ayrıca konu çoğunlukla kamu açısından ele alınmıştır.

Bu bağlamda ilk olarak devlet ve işletmeler açısından vergi planlaması konusu teorik olarak irdelenmiştir. Bu kapsamda devletin ve işletmelerin vergi planlamasında hangi noktada durdukları incelenmiştir. Ayrıca kamunun vergi cezası kapsamında neler öngördüğü ve işletmelerin buna karşın kullandığı metotlar da bu çerçevede ele alınmıştır.

İkinci husus kamu yararının hukuki ve iktisadi anlamları detaylı olarak ele alınmıştır. Keza kamu yararının olmadığı bir durumda herhangi bir mali unsura ilişkin yapılan planlamalar bir anlam ifade etmeyecektir. Bu noktada kamu yararının özellikle iktisadi anlamı üzerinde durulmuştur. Bunun sebebi de toplumda meydana gelen ekonomik etkinsizliğin hukuki anlamda kamu yararı ile nasıl bir ilişki içerisinde olduğunu ortaya koymaktır.

Son olarak vergileme ilkeleri, kamu yararı ve vergi planlaması arasındaki bağ irdelenmiş ve bu kapsamda politik olarak dengede bulunan bir vergileme durumu kurumlar vergisi ve gelir vergisi açısından ele alınmıştır. Bu çizgide vergi planlamasına başlamadan önce kamu yararının gözetilmesi amacıyla iktisadi ve mali önerilerde bulunularak çalışma sonlandırılmıştır.

I. VERGİ PLANLAMASI

Kamu içerisinde en önemli ve en temel gelir kaynağını vergiler teşkil etmektedir. Devlet egemenlik gücüne dayanarak bünyesindeki bireylerden çeşitli kıstas ve kurallar çerçevesinde iktisadi değerler elde etmektedir. Söz konusu iktisadi değerler vergi olarak tanımlanmaktadır. Vergiler ayrıca karşılıksız ve sağlam olma özelliklerine de sahip bir kamu geliridir. Bu kamu geliri fiili ekonomik faaliyetler üzerinden alınmaktadır. Söz konusu faaliyetler servet, tüketim, tasarruf ve üretim faaliyetleridir. Adı geçen faaliyetler ekonominin periyodik süreçlerine göre değişim gösterebilmektedir. Dolayısıyla bu periyodik süreçlerin içinde bulunduğu koşullar bakımından vergi gelirlerinde artışlar veya azalışlar gözlenebilmektedir (Altay, 2015: 123). Bu perspektiften bakıldığında verginin de konjoktüre uygun hareket edebilmesi için bir planlamaya sahip olması gerekmektedir.

İyi bir vergi planlamasının gerçekleştirilebilmesi için iyi bir vergi sistemi tasarlanmalıdır. Bu bağlamda iyi bir vergi sistemi belirli özelliklere sahip olmalıdır.

İyi bir vergi sisteminin özellikleri şunlardır (Peter vd., 2002: 113-115):

- **Eşitlik:** Vergi sisteminde eşitlik hususunda kabul gören ilke mali güç ilkesidir. Bu ilke uyarınca vergi yükünün dağılımı mükelleflerin mali gücüyle orantılı olmalıdır.
- **Etkinlik:** Vergileme şeklinin ekonomideki kısıtlı kaynakların etkin bir dağılımını teşvik etmesi gerekmektedir.
- **Basitlik:** Basit bir vergi sistemi için uyum ve yönetim maliyetlerinin minimize edilmesi gerekmektedir

Vergi planlamasında eşitlik, etkinlik ve basitlik unsurlarının olması vergi planlamasının zemininin daha sağlam olmasını sağlayacaktır. Bu kapsamda vergi planlamasının tanımının yapılması daha etkin bir projeksiyon elde edilebilmesine olanak tanıyacaktır.

Şişman (2003) vergi planlamasını işletmelerin kanunlar çerçevesinde kullanabilecekleri haklar olarak tanımlamıştır. Burada vergiden kaçınma durumu söz konusudur. Bununla birlikte yasadışı bir şekilde de vergi planlaması yapmak mümkündür. Ancak ortaya çıkan husus vergi kaçakçılığı olarak nitelendirilmektedir (Şişman, 2003: 33).

Bir diğer açıdan tanımlanacak olduğunda vergi planlaması, bir takvim yılı içerisinde vergi avantajını maksimum kılmak veya ödenecek olan vergiyi minimize etmek için vergisini zamanında tahakkuk ettirip ödeyen mükelleflerce gerçekleştirilen ve temkinli bir biçimde tasarlanan, önceden ve geleceğe yönelik olarak öngörülen genel işlemler, araştırma çabaları, süreçler ve düzenlemeler olarak ifade edilebilmektedir (Eroğlu, 2014: 4). Başka bir ifadeyle vergi planlaması daha geniş bir şekilde iyi bir vergi sisteminde bulunması gereken eşitlik, etkinlik ve basitlik özelliklerini içinde barındıran, yasal veya gayri yasal bir şekilde önceden ve geleceğe dönük olarak tasarlanan periyodik bir mali düzenleme olarak tanımlanabilir.

Vergileme süreci birbiriyle çatışan menfaatleri kapsamaktadır. Devlet kendi vatandaşlarınca kolektif olarak karar verilen kamu sektörü faaliyetlerini finanse etmek zorundadır. Bu esnada vatandaşlar bireysel olarak kanun tarafından sağlanan çatı çerçevesinde mümkün olduğunca az vergi ödemeye çabalarlar. Söz konusu koşullar çeşitli problemler ortaya çıkardığı gibi çeşitli fırsatlar da sunmaktadır. Çevreye ilişkin vergileme ve kurumların vergilendirilmesine ilişkin bazı kurallar yasama önlemlerinin birçok anlamda kurumların ve bireylerin davranışlarında bir değişiklik elde etmek için vergilerini düşürme arzularını kullanmak maksadıyla nasıl uğraştığına ilişkin örnekler sunmaktadır (Agell vd., 1998: 24). Dolayısıyla devlet vergi planlaması yaparken söz konusu hususları dikkate alarak hareket etmelidir.

İşletmeler açısından ele alındığında ise vergi planlamasının amacının firmanın kendi değerinin maksimize edilmesi ile belirlendiği dikkati çekmektedir. Vergi planlamasının odak noktası opsiyonel olarak firmaların yönetim stratejisinde ve genel yatırımlarında dikkate alınması gereken bütün hedeflerine uygun olması gerekmektedir. Optimal çözüm ise farklı seçenekler mevcut olduğu takdirde en yüksek çıkarı sağlayan çözümdür. Firmalar bunu genel olarak ele almalı, akıllıca ölçmeli ve ayrıca vergi planlamasının amacı ile firmanın bütününe kalkınma

hedefleri arasındaki tutarlılığa dikkat etmelidir. Ancak firma vergi planlamasının amacına ulaşması için firmanın yönetim amacını göz ardı edemez. Firma yalnızca bu yolla vergi planlamasının doğasını ve ruhunu yakalamakta; ayrıca yine bu yolla vergi planlamasını kendi kalkınmasına yardımcı olan etkin bir araca dönüştürebilmektedir (Gao vd., 2011: 369).

Bireyler açısından da vergi planlamasında dikkate alınacak iki unsur enflasyon ve vergilerdir. Bununla birlikte enflasyon bireylerin kontrolü dışında yer alırken, etkin bir vergi planlaması açısından bireyler proaktif bir rol oynayabilmektedirler (Fevurly, 2013: 155).

II. VERGİ PLANLAMASININ AKTÖRLERİ

Vergi planlamasının aktörleri bireyler, kurumlar ve devlet olarak ifade edilebilmektedir. Bununla birlikte bireyler, işletmeler ve devlete göre daha kısıtlı bir etkiye sahiptirler. Dolayısıyla vergi planlamasının aktörleri olarak bireylerden ziyade işletmeleri ve devleti temel almak daha gerçekçi öngörülere ulaşılmasını sağlayabilecektir.

A. Vergi Planlamasında Devlet

Üzerinde en çok mutabık kalınan ve en az tartışmalı maliye politikası hedefleri nispi fiyat istikrarıyla birlikte tam istihdama ulaşmaktır. Buna ek olarak daha spesifik amaçlar da öne sürülmüştür. Bu amaçlardan bazıları kısmi olarak da olsa uygulama alanı bulmuştur. Söz konusu amaçlar tasarrufları ya da yatırımları artırmak; ev sahibi olmayı teşvik etmek, refahın yeniden dağılımı veya en azından gelir düzeylerindeki farklılıkları indirgemek gibi makro özelliklere sahiptir. Diğer amaçlar ise daha yüzeyseldir. Bu yüzeysel kötüleşen coğrafi bölgelerin hedeflenmesi, yerel bir denizcilik endüstrisinin desteklenmesi ile doğalgaz ve petrol rezervleri kalkınmasının teşviki gibi hususları kapsamaktadır. Mükelleflerce belirli fiillerin teşvik edilmesi için tasarlanmış herhangi bir vergi sunumu mükellefler arasında adalet konusunu gündeme getirmektedir (Oliver, 2004: 27). Dolayısıyla vergi planlamasında gözetilmesi gereken hususlardan biri adalet olgusudur.

Vergide eşitlik kavramı kurulu düzenin bir bakıma destekleyicisi olan ahlaklılık, inançlar, değerler, tutumlar vb. olgulara ilişkin tüm sistemin bir parçasıdır. Vergi eşitliği tartışmasız bir şekilde iyi bir olgu olarak görülmektedir. Eşitlik kavramından yola çıkılacak olursa, eşitlikçi bir devletin etik olarak veya işlevsel olarak kusursuz olduğu herkesin kabul ettiği bir olgudur. Eşitlik olgusu, iyi bir vergi sisteminin veya iyi bir vergi politikasının özelliklerinden biri olarak görülmektedir (Infanti, 2009: 62). Bu bakımdan vergi planlamasında eşitlik ilkesinin de gözetilmesi önemli bir husus olarak ortaya çıkmaktadır.

Örneğin, emlak vergisine ilişkin bir hesaplamanın aşağıda belirtildiği şekilde yapıldığı varsayıldığında (1) no'lu eşitlikteki gibi bir durum ortaya çıkabilir (Gravelle and Maguire, 2007: 100):

$$t \times (A^t - E^s - E^b) = A^{nb} \quad (1)$$

$$A^t = A^b + A^{nb} \quad (2)$$

Burada t emlak vergisi oranını; A^t arazi üzerindeki tüm varlıkların toplam değerini; A^{nb} işletme dışı varlıkların toplam değerini; A^b arazi üzerindeki işletme

varlıklarının toplam değerini; E^s standart arazi vergisi muafiyet değerini ve E^b işletme varlık muafiyetini göstermektedir (Gravelle and Maguire, 2007: 100). Bu noktada da uygulanan verginin oranı, kime uygulanacağı, ne kadar ve nasıl uygulanacağı ifade edilmiştir. Bir başka deyişle vergi planlamasında yer alan unsurların net bir şekilde ifade edilmesi gerekmektedir.

B. Vergi Planlamasında İşletme

İşletme emek ve sermaye faktörlerini kullanarak bireyler için üretim yapmak ve brüt kazancından işletmede iştiraki bulunan kişilere gelir sağlamak amacıyla kurulmaktadır. Bu sebeple vergi, işletmeler için bir transfer harcaması niteliğinde olduğundan işletmeler kuruluşlarında, faaliyetlerini sürdürdüğünde ve faaliyetlerini sonlandırdığında vergileri önemli bir faktör olarak dikkate almak zorundadır (Bildirici, 1986: 17).

İşletmeler; bireysel işletme, adi ortaklık, kolektif ortaklık/şirket, komandit ortaklık/şirket, limited veya anonim şirket şekillerinden herhangi biriyle kurulabilmektedir. Bu işletme şekillerinin seçilmesinde uygulanan ve gelecekte uygulanması düşünülen vergi oranları, işletme sahibine ödenen ücretlerin gider yazılması veya gider olarak kabul edilmemesi, sermaye yapısı, ücret dışında ortaklara sağlanan menfaatler, kar dağıtım politikası veya işletme sahiplerinin veya ortaklarının işletme dışında herhangi bir kazanç elde edip etmemesi gibi hususlar önemli bir rol oynamaktadır (Bildirici, 1986: 14). Böyle bir vergi yapısı içerisinde işletmeler çeşitli idari ve kontrol mekanizmaları ile vergi ödememe yönünde içgüdüsel bir eğilim gösterebilmektedirler.

İşletmeler için ifade edilen idari ve kontrol mekanizmasındaki unsurlar uyum prensibi ve koruma prensibi olarak ifade edilir. Koruma prensibi, işletmecinin işletmesi üzerinde gücünü, kazanç payını ve fiili durumunu koruma isteğidir. Uyum prensibi ise yönetim şeklinin rekabet koşullarına ve yeni olanaklara ayak uydurması ile ilişkilidir (Bildirici, 1986: 12). Bu doğrultuda vergiden kaçınma ve vergi kaçırma kavramlarına değinmek gerekmektedir.

Vergi yasalarına aykırı davranmayan işletmelerin yapacağı yasal faaliyetler neticesinde daha az vergi ödenmesi işletmelerin vergiden kaçınması anlamına gelmektedir (Erdem vd., 2012: 175). İşletmeler beyan etmesi gereken vergi matrahlarını beyan etmedikleri takdirde ise bu durumda vergi kaçakçılığı ortaya çıkmaktadır (Erdem vd., 2012: 177). Bu noktada işletmeler uyum prensibi ile yeni ortaya çıkan mali koşulları dikkate alarak vergiden kaçınabilmektedir. Böylelikle işletmeler yapacağı vergi planlaması ile bir yandan idari düzeni bozmayacak, öte yandan kar maksimizasyonlarını gerçekleştirecek bir konuma gelebileceklerdir. Bununla birlikte işletmeler koruma prensibi kapsamında mali koşulların yasal sınırını aştığı takdirde vergi kaçakçılığı ortaya çıkmaktadır.

Vergi kaçakçılığı içerik itibarıyla ekonomik, sosyal, mali ve ahlaki düzeni bozmakta ve ayrıca devletin vergilendirme alanındaki yetkisini de işlevsiz bir hale getirmektedir. Bunun neticesinde de vergi önünde eşitlik ilkesi ortadan kalkmaktadır. Buna ek olarak, vergi kaçakçılığı sosyal devletin fonksiyonlarını zedeleyerek, söz konusu fonksiyonların tersine işlemesine sebep olmaktadır (Devrim, 2002: 257).

Vergi kaçakçılığı suçu işlendiğinde devlet bazı yaptırımlar uygulamaktadır. Vergi kaçakçılığı olayları aynı zamanda vergi ziyayı kabahatinin ağır nitelikli fiilleridir. Söz konusu fiiller ve devletin öngördüğü cezalar ise şu şekilde ifade edilebilir (Şenyüz vd., 2012: 229):

- Hesap ve muhasebe hileleri yapılması (normal zedeleyen fiil/18 aydan 3 yıla kadar hapis cezası)
- Gerçek olmayan kişiler adına hesaplar açılması (normal zedeleyen fiil/18 aydan 3 yıla kadar hapis)
- Çift defter tutulması (normal zedeleyen fiil/18 aydan 3 yıla kadar hapis)
- Defter, kayıt ve belgelerin tahrif edilmesi veya gizlenmesi (normal zedeleyen fiil/18 aydan 3 yıla kadar hapis)
- Yanıltıcı belge düzenlenmesi veya kullanılması (normal zedeleyen fiil/18 aydan 3 yıla kadar hapis)
- Defter, kayıt ve belgelerin yok edilmesi (çok ağır zedeleyen fiiller/3 yıldan 5 yıla kadar hapis)
- Defter sayfalarının kopartılarak yok edilmesi (çok ağır zedeleyen fiiller/3 yıldan 5 yıla kadar hapis cezası)
- Sahte belgelerin düzenlenmesi veya kullanılması (çok ağır zedeleyen fiiller/3 yıldan 5 yıla kadar hapis)
- Maliye Bakanlığı ile anlaşmalı olmayan matbaaların belge basması ve bu belgelerin bilerek kullanılması (ağır zedeleyen fiil/ 2 yıldan 5 yıla kadar hapis)

Burada dikkati çeken nokta hapis cezalarının en az 18 ay olmasıdır. Verilecek ceza bir yılın üzerinde olduğu için cezanın paraya çevrilme olanağı da bulunmamaktadır (Şenyüz vd., 2012: 230). Normal koşullarda borcunu ödemeyen bireylerin özgürlüğünden alıkonulması modern hukuk anlayışının dışında bir olgudur. Ancak kamu hukukundan kaynaklanan vergi yükümlülüğünde ortaya çıkan durum biraz daha farklıdır (Çomaklı ve Ak, 2013: 39). Çünkü vergi bir kamu geliri olduğu için söz konusu gelirin elde edilmesinde kanun koyucu bir kamu yararı görmektedir. Dolayısıyla işletmeler koruma prensibini vergi planlamasında uygularken kanunları ihlal etmemelidir. Aksi takdirde anayasal bir hak olan özgürlük unsurundan mahrum kalma ihtimalleri doğabilecektir.

III. KAMU YARARININ HUKUKİ VE İKTİSADİ KAPSAMI

Kamu yararı kavramı literatürde daha çok hukuki anlamıyla incelenmektedir. Ayrıca kamu yararı ile toplum yararı kavramlarının birbiri ile aynı anlama gelmediğini ifade eden görüşler de mevcuttur¹. Ancak Saraçoğlu (2014) söz konusu kavram ile ilgili şunları ifade etmektedir: “*Kavramın çok işlevli ve soyut yapısı, ona esneklik kazandırmakta, somut koşullara göre belirlenmesine neden olmakta ve her zaman kullanılmasını sağlamaktadır*”.

¹ Detaylı bilgi için bkz. Doğanay, 1974: 5-6,

<https://wiki.zirve.edu.tr/sandbox/users/alptekin.aktalay/weblog/bede2/attachments/eed3e/Kamu%20yarari%20mi%20marlik%20dergisi.pdf?sessionID=190148cd32475de0a28dc580d66c590be4060236> (Erişim Tarihi: 28.03.2016).

Dolayısıyla kavramın hukuki içeriğinin yanında iktisadi içeriğinin de olduğu öne sürülebilmektedir. Bu perspektiften bakıldığında ekonomide ortaya çıkacak dara kaybı durumun iktisadi yönünü teşkil ederken, söz konusu dara kaybının ortadan kaldırılarak kamu yararının sağlanması ise durumun hukuki yönünü teşkil etmektedir.

A. Hukuki Açıdan Kamu Yararı

Kamu yararının ortaya çıkması için yürütülmesi gereken etkinlikler kamu hizmeti olarak adlandırılmaktadır. Bir diğer ifadeyle kamu hizmetlerine duyulan ihtiyacın giderilmesi halinde kamu yararı sağlanabilmektedir (Giritli vd., 2012: 1050). Dolayısıyla kamu yararı kavramının ruhunu anlayabilmek için öncelikle kamu hizmeti kavramı irdelenmelidir.

Kamu hizmeti kavramı maddi ve organik unsurlara sahiptir. Organik unsura sahip olan kamu hizmeti kavramında kamu hukuku tüzel kişileri veya bu tüzel kişilerin belirlediği aktörler kamu hizmetlerini görmektedirler. Kamu hizmeti kavramının maddi unsurunda ise kamu yararı içeren faaliyetlerin toplumsal ihtiyacı karşılaması söz konusudur (Yıldırım vd., 2012: 638). Buradan hareketle kamu yararı kamu hizmetinin maddi unsurunda doğrudan ortaya çıkarken, kamu hizmeti kavramının organik unsurunda dolaylı olarak ortaya çıkmaktadır.

Kamu hizmetinin maddi ve organik unsurları çerçevesinde kamu hizmetlerinin özellikleri şu şekillerde ifade edilebilmektedir (Atay, 2014: 587-589):

- Kanuni sınırların içerisinde toplumsal bir ihtiyacın giderilmesi için tesis edilir,
- Özel hukuk kişileri tarafından da görülebilir,
- Kamu yararını gerçekleştirmek amacıyla yapılır,
- Kamu yararı kamu hizmetinin ulaşabileceği en son noktadır. Bu nedenle kamu hizmetlerinden faydalananlardan bedel istendiği durumlarda kar maksimizasyonu amacı güdülmemesi gerekir. Bununla birlikte ticari ve sınai faaliyetler bu husustan müstesnadır,
- Kamu hizmetlerinde özel hukuk hükümlerinin de geçerli olabileceği durumlar söz konusudur,
- Hizmet ifa edilirken kamu tüzel kişisi kamu gücünden kaynaklanan üstünlük ve imtiyazları kullanır,
- Kamu hizmetlerinin hızlı bir şekilde görülmesi gerekmektedir. Ayrıca verimliliği ölçülemez. Bu nedenlerden ötürü de arzını piyasa fiyatları belirlemez.

Kamu hizmetlerinin sahip olduğu özellikler yanında söz konusu hizmetlere egemen olan ilkeler de mevcuttur. Bu ilkeler süreklilik (kesintisizlik) ve düzenlilik ilkesi, değişkenlik (uyarlama) ilkesi, nesnellik ve eşitlik ilkesi ile bedelsizlik (meccanilik) ilkesidir (Günday, 2011: 334-336; Sancakdar, 2012: 510):

- **Süreklilik (Kesintisizlik) ve Düzenlilik İlkesi:** Kamu hizmetlerinin yürütülmesi ile giderilecek olan toplumsal ihtiyacın kendisini hissettirdiği her an kamu hizmetinin süreklilik ilkesi daha belirgin

olarak ortaya çıkmaktadır. Düzenlilik ile kastedilen ise kamu hizmetlerinin işleyişindeki düzenliliktir (Günday, 2011: 334).

- **Değişkenlik (Uyarılama) İlkesi:** Kamu hizmetlerinin değişen ve gelişen koşullar ile teknik verilere uyarlanması değişkenlik ilkesinin özelliğidir (Günday, 2011: 335).
- **Nesnellik ve Eşitlik İlkesi:** Kanunların veya diğer hukuki işlemlerin belirlediği nitelik ve koşullara sahip olan bireylerin hepsine aynı hukuki muamelenin yapılması ile ilgilidir (Sancakdar, 2012: 510).
- **Bedelsizlik (Meccanilik) İlkesi:** Şehir içi otobüslerin öğrencilere indirimli olması örneğinde olduğu gibi, kamu hizmetlerinin maliyetini karşılayacak bir bedel olmalıdır. Bir başka deyişle maliyet ve kardan oluşan fiyat kamu hizmetlerinde söz konusu değildir. Bu durum meccanilik ilkesinin bir yansımasıdır (Sancakdar, 2012: 510).

Bu ilkelerden ayrı olarak laiklik ilkesi de kamu hizmetlerinin bir diğer özelliği olarak kabul edilmektedir. Laiklik ilkesi nesnellik ilkesinin bir uzantısıdır. Burada hizmeti sunan kamu personeli ve hizmeti görülen vatandaş olmak üzere iki aktör söz konusudur. Kamu personeli açısından bakıldığında, kamu personelinin dinsel inançlarını bir yana bırakarak kamu hizmetini yerine getirmesi gerekmektedir. Kamu hizmetlerinden faydalanan vatandaşlar açısından ise laiklik ilkesinin mutlak bir şekilde uygulanıp uygulanmayacağı tartışmalı bir konudur (Gözler, 2011: 305).

Kamu hizmetlerinin görülme aşamasında devlet idari bir kararla bunları uygulamak durumundadır. Bir diğer ifadeyle idari kararın icrailik özelliği bulunmaktadır. Bu özellik idareye özel kişilerle ilişkileri esnasında önemli avantajlar sağlamaktadır. Söz konusu özellik vasıtasıyla idare kendi iradesini kullanmak suretiyle almış olduğu kararları özel kişilere dikte ettirme imkânına kavuşmakta ve bu nedenden ötürü de icrailik özelliğinin temelinde yatan etken kamu gücü olarak ortaya çıkmaktadır. Devletin kamu gücüne sahip olması ise kamu yararı unsurunu ortaya çıkarmaktadır (Gözler, 2003: 567).

Bireyler kamu yönetiminin çeşitli alanlarına farklı düzeylerde katılmak suretiyle kamuya katkıda bulunurlar. Söz konusu katkı ile bireylerin kamu hizmetlerinden faydalanması arasında kural olarak bir oran bulunmamaktadır. İdare bireyler ve toplum arasında toplumdan yana tercihini kullanmaktadır. Başka bir deyişle bireysel çıkarlarla toplumun çıkarlarının çatıştığı bir durumda idare toplumsal çıkardan yana kendini taraf olarak göstermektedir. Buradaki amaç idarenin bünyesindeki bireylerin insanca yaşayabilmelerini sağlamaktır. Dolayısıyla idarenin üstlendiği bu görevler söz konusu amacın kapsamında görülmektedir. Bu amacın geneline bakıldığında ise genel amacın kamu yararı olduğu gözlenmektedir. İdarenin var oluş amacı da budur. İşte toplumsal ihtiyaçlardan ortaya çıkan kamu hizmetlerinin görülmesindeki temel amaç da bahsi geçen kamu yararadır (Gözübüyük, 2007: 10).

Kamu yararı toplum temel alınmak şartıyla devletin bazen bireyi bazen de toplumu düşünen hareketlerde bulunduğu; niteliği üstün olan faydanın tercih edildiği, bireylerin kişisel yararlarının toplamı olmayan ve aynı zamanda bireylerin

yararlarının dışında söz konusu bireylerle ilişkili olan yarar unsurunun bulunduğu bir olgu olarak tanımlanabilmektedir (Akyılmaz vd., 2012: 27-28). Ayrıca toplum için çok önemli olan ve kar amacı gözetilmeksizin idare tarafından yürütülerek toplumun söz konusu hizmetlerden faydalandırılması da kamu yararı olarak tanımlanabilmektedir (Yıldırım, 2015: 128). Bu bağlamda kamu yararına atfedilen nitelikler şu şekillerde ifade edilebilir (Saraçoğlu, 2014: 24-25):

- Genel ve yararı soyut bir kavram olması,
- Mutlak ve bilimsel analize dayalı olmaması,
- Soyut ve akıldışı bir kavram olması,
- Toplumun gelişimine, zamana ve ekonomik ve sosyal gelişmeye göre yorumlanması,
- Sınırlarının hukuku aşması,
- Durağan bir anlama sahip olması,
- Devletten devlete farklılık arz etmesi,
- Farklı dönemlerde farklı anlamlara sahip olması,
- Siyasal görüşlere göre değişiklik ifade etmesi,
- Kanun koyucunun yetki sınırını oluşturması,
- Devletçilik geleneğinin temellerinin sağlamlaştırılmasında kullanılması.

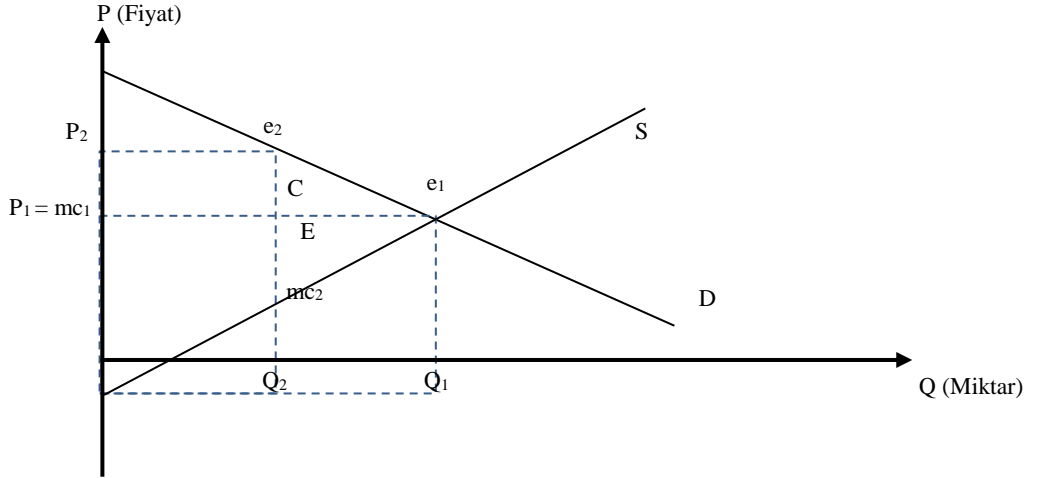
Ayrıca normlar hiyerarşisinde yerel olarak en üstte bulunan 1982 Anayasası'nın 43. maddesinde (kıyılardan yararlanma), 44. maddesinde (toprak mülkiyeti), 45. maddesinde (tarım, hayvancılık ve bu üretim dallarında çalışanların korunması), 46. maddesinde (kamulaştırma) ve 47. maddesinde (devletleştirme ve özelleştirme) kamu yararının gözetilmesi öngörülmüştür.

B. İktisadi Açıdan Kamu Yararı

Kamu yararının özelliklerinden hareketle kamu yararının iktisadi bir yönü olduğu da aşikârdır. Söz konusu olgunun iktisadi yönü ise toplum refahının artması ya da azalması bağlamında açıklanabilir. Bu da dara kaybı olgusunun açıklanmasını gerektirmektedir.

Dara kaybı üretici veya tüketici artığındaki bir kayıptan dolayı refah düzeyinde ortaya çıkan net azalmadır. Burada üretici veya tüketici artığındaki bir kayıp diğer tarafın piyasa dengesini değiştirecek bir eylem neticesinde elde edeceği kazançla karşılanamamaktadır (Perloff, 2007: 277).

Grafik 1. Dara Kaybı



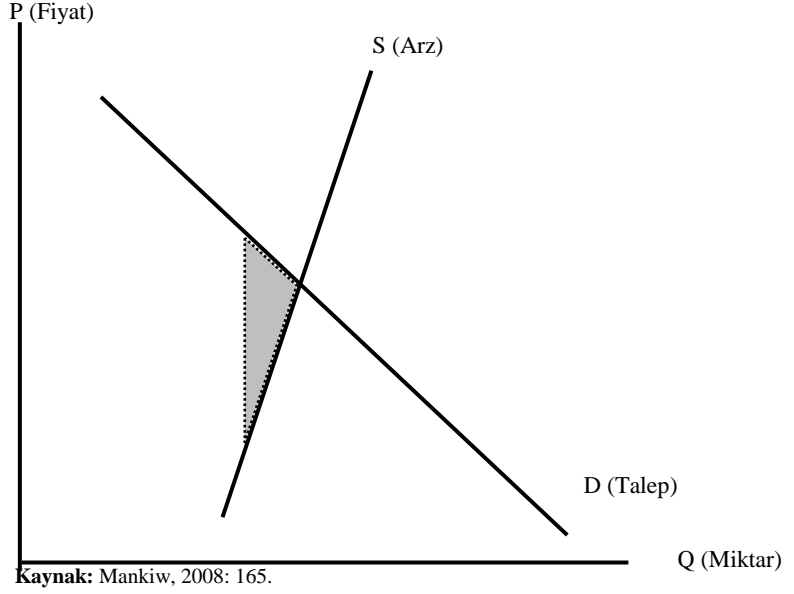
Kaynak: Perloff, 2007: 276'dan esinlenerek tarafımızca hazırlanmıştır.

Grafik-1 incelendiğinde denge noktası arz (S) ve talep (D) eğrilerinin kesiştiği e_1 noktası olarak ortaya çıkmaktadır. Ancak verginin işletmeler için bir maliyet unsuru olduğundan hareketle, vergi oranlarında meydana gelecek bir artış örneğinde işletmelerde fiyatı yükseltme yönünde bir eğilim oluşturacaktır. Böyle bir durumda fiyat P_1 'den P_2 düzeyine yükselecektir. Grafik-1'e bakıldığında fiyatta meydana gelen bir yükselme $C+E$ kadar bir dara kaybı meydana getirmiştir. Bir diğer ifadeyle refahta $-C-E$ kadarlık bir azalma söz konusudur. Bu durumun bir diğer göstergesi de mal miktarının Q_1 'den Q_2 'ye doğru bir azalma göstermesidir. Dolayısıyla fiyatta meydana gelen yükselme toplum açısından bir refah kaybı oluşturacaktır.

Bu noktada dara kaybının az ya da fazla olmasında iktisadi belirleyicilerin varlığı söz konusudur. Bu belirleyiciler şunlardır (Mankiw, 2008: 165):

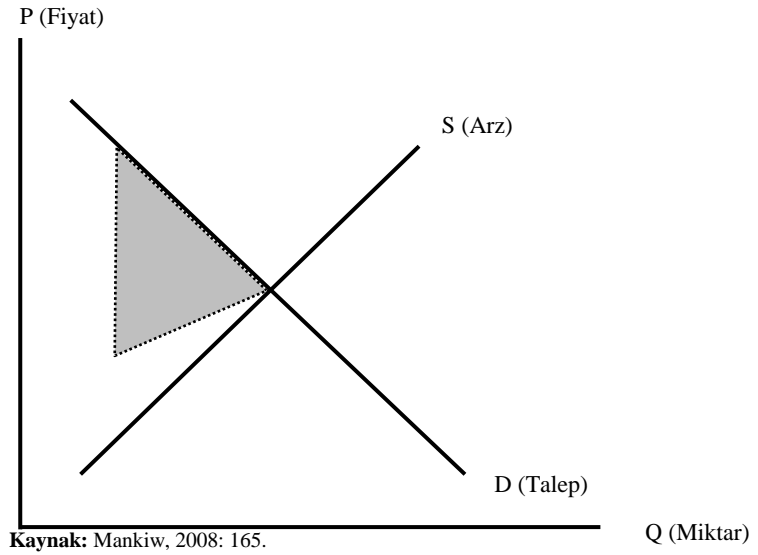
- **Esnek Olmayan Arz:** Arz eğrisi nispi olarak esnek olmayan bir hale geldiğinde, dara kaybı küçük boyutta ortaya çıkmaktadır.

Grafik 2. Esnek Olmayan Arz



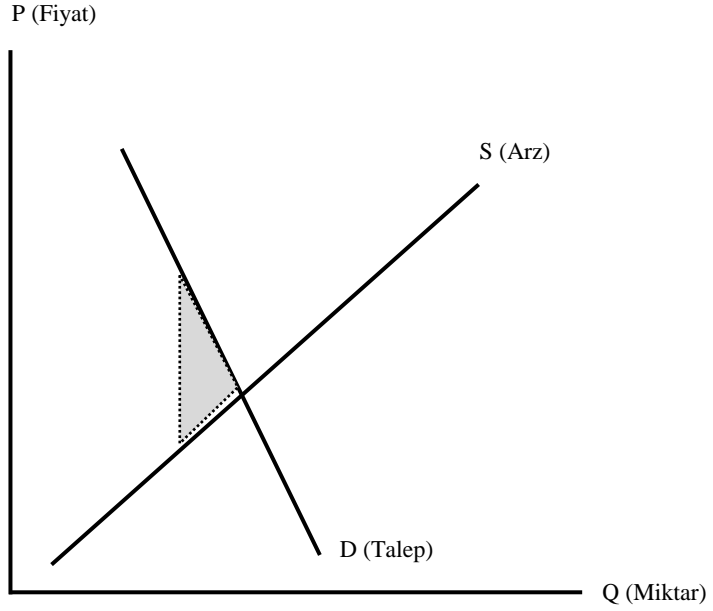
- **Esnek Arz:** Arz eğrisi nispi olarak esnek olduğunda, dara kaybı büyük bir boyutta ortaya çıkmaktadır.

Grafik 3. Esnek Arz



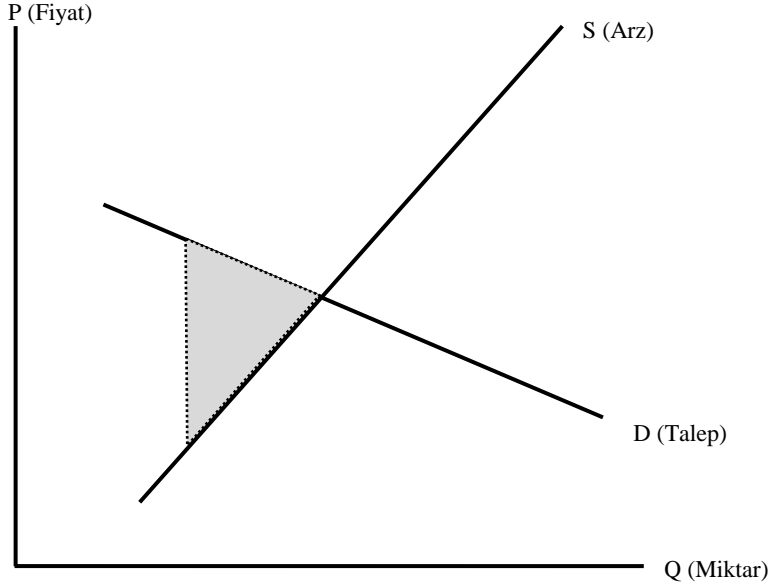
- **Esnek Olmayan Talep:** Talep eğrisi nispi olarak esnek olmayan bir hale geldiğinde, dara kaybı küçük bir boyutta ortaya çıkmaktadır.

Grafik 4. Esnek Olmayan Talep



Kaynak: Mankiw, 2008: 165.

- **Esnek Talep:** Talep eğrisi nispi olarak esnek olduğunda, dara kaybı büyük bir boyutta ortaya çıkmaktadır.

Grafik 5. Esnek Talep

Kaynak: Mankiw, 2008: 165.

Dara kaybı piyasanın etkinlikten uzaklaşmasının bir ölçütü olarak görülmektedir (Parkin, 2010: 115). Bu bağlamda etkinliğin sağlanabilmesinin önündeki engeller ise fiyat ve miktar düzenlemeleri, vergiler ve sübvansiyonlar, dışsallıklar, kamu malları ve ortak kaynaklar, tekel ve yüksek işlem maliyetleridir (Parkin, 2010: 116). Söz konusu unsurların aşırı veya yetersiz kullanımı neticesinde aşırı üretim veya eksik üretim ortaya çıkar. Bu durum da refah seviyesinde bir düşüşe ve dolayısıyla dara kaybına yol açar. Bu olguların etkin kullanımı ise dara kaybının ortadan kalkmasını ve bu çerçevede kamu yararının sağlanması hususunu gerçekleştirecektir.

IV. VERGİ PLANLAMASINDA KAMU YARARININ YANSIMALARI: VERGİLEMEDE ADALET, EŞİTLİK, KESİNLİLİK VE BELİRLİLİK İLKELERİ İLE İKTİSADİ ETKİNLİK

Vergiler kamu idaresinde konumlanmış olan, bir ülkenin emek ve sermayesinin ortaya çıkarmış olduğu üretiminin bir parçasıdır ve her zaman ülkenin gelirlerinden veya sermayesinden yapılan nihai bir ödemedir (Ricardo, 1996: 105). Dolayısıyla bu ödemede birçok aktör bulunmaktadır. Bu açıdan bakıldığında devletin vergi planlamasında vergileme ilkelerine uygun hareket edilmesi gerekmektedir. Bununla birlikte öncelikle vergi planlamasını uygulayacak kamu idaresinin özellikleri ile işletme yönetimlerinin özellikleri arasındaki farkların bilinmesi gerekmektedir.

Tablo 1. Kamu Sektörü ve Özel Sektör Yönetimleri Arasındaki Farklılıklar

Kamu Hizmetleri	Özel Sektör
Kanuni düzenleme	Yönetim kurulu
Ulusal ihtiyaçlar	Piyasa odaklı uyarılar
Nispi olarak açık	Nispi olarak gizli
Genel kamu ilgisi	Genellikle ve yalnızca hissedarların ilgisi
Çoklu amaçlar- öncelikli olarak sosyal	Basit amaçlar- öncelikli olarak hissedarların çıkarı
Vergilerle finanse edilir	İşlemsel getiriler, krediler ve finansal piyasalarca finanse edilir
Politik idareye karşı sorumlu	Hissedarlara karşı sorumlu
Performansın karmaşık ve tartışmalı ölçümü söz konusudur	Finansal performansın esasen ölçülebilir kıstasları söz konusudur
Tanımlanmış politik yönergeler vardır.	Politikalardaki belirsizlik azdır.

Kaynak: Macmillan and Tampo, 2000: 51.

Tablo-1 incelendiğinde vergi planlamasının yapılmasında kanuni düzenlemeler, ulusal ihtiyaçlar, şeffaflık, kamuya yönelik olma, sosyal odaklı amaç, finansman aracı olmak, siyasi iradeye karşı sorumluluk, nitel olarak kendini hissettirmek ve planlamada kanunlara karşı sorumlu olmak gibi olgular yer almaktadır. Bu olgular ise vergileme ilkeleri ile somut özellik kazanabilecek bir duruma gelebilmektedirler.

Benzer şartlarda benzer vergi yükümlülüklerine vergi kanunları önünde tabi olunması vergilendirmede eşitlik olarak kabul edilmektedir (Kırbaç, 2006: 12). Dolayısıyla vergi planlamasında mükelleflerin içinde bulunduğu ekonomik koşullar dikkate alınmalıdır.

Hukuk toplumsal ihtiyaçları biçimsel olarak düzenlemektedir. Bununla birlikte bu biçimsel düzenleme yeterli görülmemekte, adalete ilişkin duygu ve düşüncelerin de hukuk içerisinde yer alması gerektiği ifade edilmektedir. Bu bakımdan adalet bir hukuk sisteminin düşünce boyutunu meydana getirir (Bilge, 1996: 18). Vergilendirmede adalet ilkesi açısından hukuk kavramına yaklaşıldığı takdirde, mükelleflerin mali güçlerine göre vergi alınması, vergi kaçakçılığı ile çifte vergilendirmenin önlenmesi, sermaye birikimine veya reel gelir artışına engel olunmaması, emek ve sermaye faktörlerinin farklı vergilendirilmesi, en az geçim indirimi uygulanması, günün koşullarına uygun olarak vergilendirme yapılması vergilendirmede adalet ilkesinin ortaya çıkmasına yardımcı olmaktadır (Orhaner, 2007: 164-165). Bu perspektiften bakıldığında vergi planlamasının adalet olgusunu içerecek bir şekilde yapılması gerektiği ortaya konulabilir.

Vergilendirmede kesinlik ve belirlilik ilkelerine bakıldığında ise, mükellefin ödeyeceği vergi miktarının kesin, ödeme şeklinin ve zamanının herkes için açık ve belirgin olması vergilendirmede kesinlik olarak ortaya çıkarken; vergilemeye ilişkin işlemlerin keyfi olmaması vergilendirmede belirlilik ilkesi olarak ortaya çıkmaktadır (Saraçoğlu vd., 2014: 125).

Kurumlar vergisi üzerinde yapılacak değişiklikler çeşitli sonuçlar ortaya çıkarabilir. Bu sonuçlar kurumlar vergisine ilişkin literatür kapsamında aşağıdaki gibi değerlendirilebilir:

- Arz yönlü iktisat yaklaşımının benimsediği vergi indirimi hususunun kurumlar vergisine uygulanması neticesinde uygulamanın etkinliği açısından mükelleflerin sosyo-ekonomik, kültürel ve siyasal koşullarının ülke koşullarıyla bağdaşması, ülkenin sahip olduğu gerçeklerle kurumlar vergisi indiriminin uyumlu olması, devlet ve toplum arasındaki ilişki bir güven esasına dayanmalı ve vergi politikası ile sonuçların öngörülebilir olması gereklidir (Armağan, 2007: 250).
- Şirketlerin vergi yüklerinin ülkeden ülkeye farklılık göstermesi ve bunun neticesinde düşük vergi yükünün olduğu şirketin vergi rekabetine sahip olması Avrupa Birliği'ni "Eylem Kodu" isimli bir vergi reformu yapmaya itmiş; ancak bu da yeterli olmamış ve bu konuda Birlik halen bir arayış içindedir (Bozkurt, 2006: 105-106).
- Kurumlar vergisine ilişkin muafiyetler ve istisnalar birer vergi harcaması niteliğinde olduğundan, bu vergi harcamalarına ilişkin yapılacak bütçe ve analizle bir vergi reformu oluşturulursa, kamuoyu ve meclis denetimi daha etkin olacaktır (Ferhatoğlu, 2005: 92).
- Vergi kanunlarının geriye doğru yürüdüğü; bir başka ifadeyle hukuki öngörülebilirliğin olmadığı bir durumda kurumlar vergisinde yapılacak bir indirim devlete olan güven sarsılacak, geleceğe dair kararlar olumsuz olarak etkilenecek, vergi uyumunu gerçekleştiren mükellefleri ekonomik ve psikolojik olarak etkileyecek, haksız rekabet avantajı sağlayacak ve vergi adaletinden uzaklaşılmasına neden olacaktır (Aktan ve Gencel, 2003: 19).

Tablo 2. Gelir ve Kurumlar Vergisinin Vergi Gelirleri İçindeki Payı

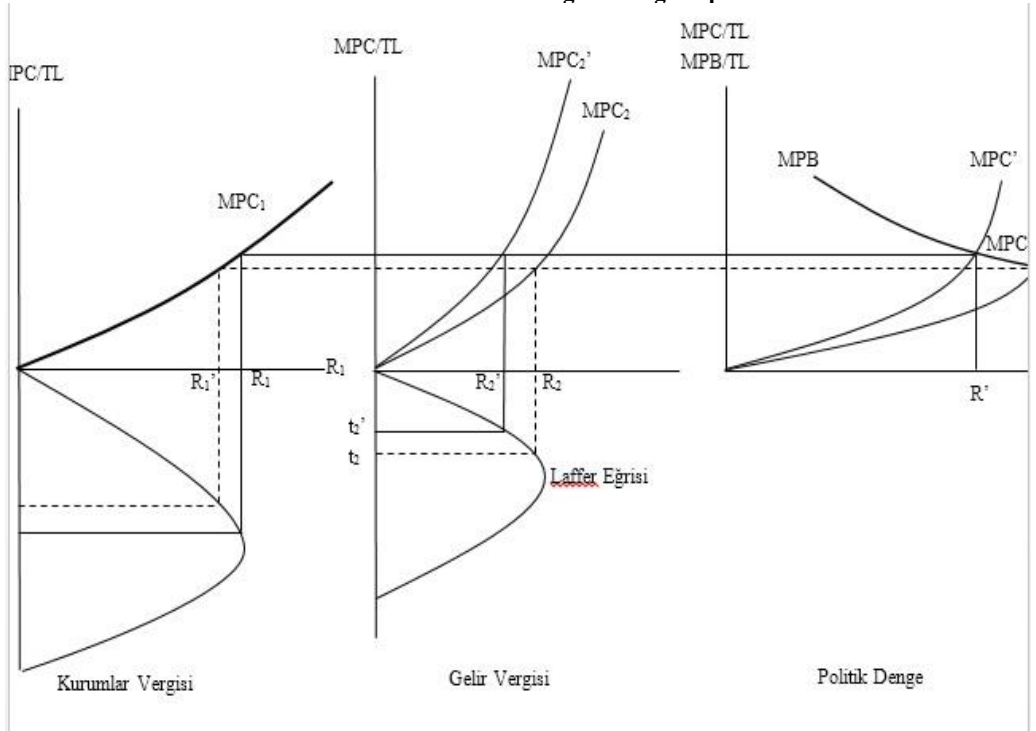
Yıllar	Gelir Vergisi (%)	Kurumlar Vergisi (%)
1988	33.7	14.9
1989	38.6	14.1
1990	41.0	10.2
1991	42.4	9.0
1992	42.4	7.1
1993	40.4	7.2
1994	30.9	7.5
1995	30.4	9.5
1996	30.1	8.4
1997	31.6	8.3
1998	37.7	8.1
1999	33.3	10.5
2000	23.4	8.9
2001	29.1	9.3
2002	23.0	9.3
2003	20.2	10.3
2004	19.5	9.5
2005	20.3	10.3
2006	21.0	8.2
2007	22.2	9.2

2008	23.4	9.8
2009	23.4	10.5
2010	21.0	9.7
2011	21.0	10.3
2012	22.0	10.1
2013	21.4	8.6
2014	22.7	8.8
2015	22.7	8.0

Kaynak: http://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user_upload/VI/CVI/Tablo_65.xls.htm (Erişim Tarihi: 02.04.2016).

Kurumlar vergisi gelirlerinin vergi gelirleri içindeki payı yıllar itibarıyla azalma göstermiştir. 2006 yılından itibaren % 20'ye düşürülen kurumlar vergisi bu açıdan incelendiğinde vergilendirilebilir kapasiteye sahip bir kamu gelir kaynağı durumundadır. Bu vergi kapasitesini iki şekilde kullanmak mümkündür: Birinci kullanım bireylerin harcanabilir gelirinin kurumlar vergisinden elde edilecek gelir transferi ile artırılması, ikinci yol ise buradan elde edilecek gelirlerin kamu hizmetinde kullanılmasıdır. Her iki kullanım şekli de bir nevi kamu hizmeti olarak sayılabilir. Bu noktada kurumlar vergisi ile gelir vergisi arasında bir (değiş-tokuş) söz konusudur. Bir başka deyişle gelir vergisi düşürülürken, kurumlar vergisinin yükseltilmesi neticesinde ortaya çıkacak marjinal politik fayda ve marjinal politik maliyetlerin incelenmesi gerekmektedir.

Grafik 6. Politik Denge de Vergi Yapısı



Kaynak: Hettich and Winer, 2002: 108'den esinlenerek tarafımızca çizilmiştir.

Şekilde kurumlar vergisinin yükseltildiği buna karşılık gelir vergisinin düşürüldüğü bir durum gösterilmiştir. Kurumlar vergisinin yükselmesi ve gelir vergisinin düşürülmesi marjinal politik maliyeti düşürmekte ve marjinal politik faydayı azaltmaktadır. Buna karşılık toplam kamu geliri azalmaktadır. Bu durum ise politik bir muhalefet oluşturabilme potansiyeline sahiptir. Ancak bütçe gelirlerinin azalması ile bazı kamusal hizmetlerin işletmelere aktarılması kurumlar vergisinin yükseltilmesi neticesinde doğacak tepkinin önüne geçilebilmesini sağlayabilecektir. Böylelikle hem işletmeler hem de toplum, kamu yararı bakımından istenilen noktaya devlet tarafından getirilmiş olur.

SONUÇ

Devlet özel işletmelerin ekonomik ortamda rahat hareket edebilmesi yönünde çeşitli inisiyatifler kullanmaktadır. Bu inisiyatifler kanunlarla da devlet tarafından garanti altına alınmıştır. Ancak kurumlar vergisi oranının % 20 veya daha aşağı olması yönündeki fiiller iktisadi etkinliği, eşitlik ve adalet ilkelerini zedeleme yönündeki bir potansiyele sahip olacaktır. Dolayısıyla devlet işletmelerin koruma prensibini çok yoğun bir şekilde uygulamalarını engellemek durumundadır. Ayrıca kurumlar vergisinde istihdamı arttırmak için yapılacak bir indirim vergilemede adalet ilkesine aykırı bir durum oluşturacaktır. Özellikle geriye doğru yürüyecek bir indirim hukuki öngörülebilirlik ilkesini zedeleyecek; böylelikle hukuk devleti ilkesi zedelenmiş olacaktır. Ayrıca söz konusu indirim bireylerin ekonomik koşullarının kötü olduğu bir durumda gelir eşitliği konusunda problemler ortaya çıkacaktır.

Bunun yerine işletmelerin uyum prensibini harekete geçirecek bir şekilde vergi planlamasını yapması gerekecektir. Böyle bir durumda devlet politik bir muhalefetle karşılaşabilecektir. Ancak gelir vergisi mükellefi sayıca kurumlar vergisi mükelleflerinden daha fazladır. Böyle bir muhalefetle karşılaşılması halinde bile siyasi iktidar oy bakımından maksimizasyon yapabilecek bir durumdadır. Kaldı ki toplam kamu geliri azalacağı için devletin sunduğu hizmetlerin kısmen de özel sektöre devri mümkün olacaktır.

Kurumlar vergisinde yapılacak bir indirim vergi harcaması niteliğinde olduğundan etkinlik ve verimlilik denetiminin yapılması gerekecektir. Ancak yapılacak vergi harcamasının kamuoyunca denetlenebileceği gerçeğinden hareketle, ciddi bir tepki ortaya çıkacağı aşikardır. Bu durumda iktidar partisi veya iktidarı oluşturan koalisyon gerekli denetimin ortaya çıkmasını engelleyebilir. Böyle bir durum da tepkiye neden olur ve partilerin oy maksimizasyonu ilkesine ters bir durum meydana getirmektedir. Dolayısıyla devletin bu konuda daha sosyal bir şekilde hareket etmesi gerekir. Ancak bu sosyal hareketin ülkeler arasındaki vergi yükleri bağlamında şirketlere bir engel olması da engellenmelidir. Bir diğer ifadeyle vergi yükü düşük olan şirketler bu avantajdan faydalanarak uluslararası ticarete yerli şirketlere bir dezavantaj oluşturmaktadır. Bu bağlamda kurumlar vergisinin arttırıldığı bir durumda gereğinden fazla yapılan bir artış yerli şirketlerin üretim fonksiyonlarında bir gerilemeye neden olur. Dolayısıyla kurumlar vergisinde yapılacak artışın da dengeli olması sağlanmalıdır.

Vergi planlamasında devletin dikkat etmesi gereken diğer bir husus vergilemede eşitlik, adalet ilkeleri ile kesinlik ve belirlilik ilkelerinin gözetilmesidir. Kurumlar vergisi oranının yükseltilmesi ile gelir vergisi oranının düşürülmesinden mutlak bir eşitlik olması gerektiği anlaşılmamalı; aksine söz konusu iki aktörün vergi kapasitelerine göre vergilendirilme gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Kesinlik ve belirlilik ilkesinde ise vergilendirilecek işletmenin vergi tarihinde, tebliğinde, tahakkukunda ve tahsilinde olabildiğince açık olması gerektiği ifade edilmektedir. Keza kesinlik ve belirlilik ilkelerinin vergi planlamasında açık bir şekilde yapılması kamu gelirlerinin geleceğe yönelik projeksiyonunun yapılmasına olanak tanıyacaktır.

Son olarak, vergi planlamasında dikkat edilmesi gereken diğer bir husus ise iktisadi etkinliktir. Bu noktada yapılacak planlamanın işletmeler açısından mümkün olduğunca esnek olmayan bir arz eğrisine yönelik ekonomik faaliyetler olması gerekmektedir. Keza esnek bir arz eğrisine sebebiyet verecek faaliyetler toplumsal refahın ve dolayısıyla kamu yararının ortadan kalkmasına neden olacaktır. Bu bağlamda vergi planlamasının temelinde vergilemede adalet, eşitlik, kesinlik ve belirlilik ilkeleri ile iktisadi etkinliğin sağlanması hususu kamu yararı bakımından hayati bir önem taşımaktadır.

KAYNAKÇA

- Agell, J., Englund, P. and Sodersten, J., (1998). *Incentives and Redistribution in the Welfare State-The Swedish Tax Reform*. New York: St. Martin's Press.
- Aktan, C. C. ve Gencel, U. (2003). Türkiye'de Geriye Doğru Vergileme ve Verginin Hukukiliği İlkesinin İhlali. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1, 1-21.
- Akyılmaz, B., Sezginer, M. ve Kaya, C. (2012). *Türk İdare Hukuku*. (3. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Altay, A. (2015). *Kamu Maliyesi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Armağan, R. (2007). Türkiye'de Gelir ve Kurumlar Vergisi Oranlarında İndirimin Vergi Gelirleri Üzerine Etkileri. *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, 3, 227-252.
- Atay, E. E. (2014). *İdare Hukuku*. (4. Bası). Ankara: Turhan Kitabevi.
- Bildirici, Z. (1986). *Ticari İşletmelerin Hukuki Yapısı Üzerinde Vergilerin Etkileri*. Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 177/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları No: 41.
- Bilge, N. (1996). *Hukukun Başlangıcı*. (11. Baskı). Ankara: Turhan Kitabevi.
- Bozkurt, B. L. (2006). Avrupa Birliği'nde Kurumlar Vergisi. *Maliye Dergisi*, 150, 90-106.
- Çomaklı, Ş. E. ve Ak, A. (2013). *Vergi Ceza Hukukunda Suç ve Kabahatler*. Erzurum: Erzurum Barosu.
- Devrim, F. (2002). *Kamu Maliyesine Giriş*. İzmir: İlkem Ofset.
- Doğanay, Ü. (1974). Toplum Yararı ve Kamu Yararı Kavramları, *Mimarlık*, 12 (7), 5-6, <https://wiki.zirve.edu.tr/sandbox/users/alptekin.aktalay/weblog/bede2/attachments/eed3e/Kamu%20yaran%20mimarlık%20dergisi.pdf?sessionID=190148cd32475de0a28dc580d66c590be4060236> (Erişim Tarihi: 28.03.2016).
- Erdem, M., Şenyüz, D. ve Tatlıoğlu, İ., (2012). *Kamu Maliyesi*. (10. Baskı). Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Eroğlu, O. (2014). *Vergi Planlaması*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Ferhatoğlu, E. (2005). Bir Kamu Harcaması Türü Olarak Vergi Harcaması ve Türk Kurumlar Vergisi Açısından Değerlendirilmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2, 77-93.

- Fevurly, K. R. (2013). *Plan Your Financial Future- A Comprehensive Guidebook to Growing Your Net Worth*, <http://link.springer.com/book/10.1007%2F978-1-4302-6065-3> (Erişim Tarihi: 10.03.2016).
- Gao, X., Du, M. and Yang, L., (2011), Study on Applying of Tax Planning in Enterprise, *Information and Management Engineering International Conference*, 17-18 September, China, Wuhan: Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
- Giritli, İ., Bilgen, P., Akgüner, T. ve Berk, K. (2012). *İdare Hukuku*. (5. Baskı). İstanbul: DER Yayınları.
- Gözler, K. (2003). *İdare Hukuku*. Cilt I. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Gözler, K. (2011). *İdare Hukukuna Giriş*. (13. Baskı). Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Gözübüyük, A. Ş. (2007). *Yönetim Hukuku*. (25. Bası). Ankara: Turhan Kitabevi.
- Gravelle, J. and Maguire, S. (2007). *Estate Taxes and Family Businesses*. Brian L. Yoshov (Ed.). Economic Issues, Taxation and Tax Policy Issues içinde (s.83-102), New York: Nova Science Publishers.
- Günday, M. (2011). *İdare Hukuku*, (10. Baskı), Ankara: İmaj Yayınevi.
- Hettich, W. and Winer, S. L. (2002). *Public Choices and Fiscal Means: Analyzing Taxes as Collective Outcomes*. Donald P. Racheater & Richard E. Wagner (Ed.). Politics, Taxation and the Rule of Law- The Power to Tax Constitutional Perspective içinde (s.101-121), Massachusetts: Kluwer Academic Publishers.
- Infanti, A. C. (2009). *Tax Equity*, Anthony C. Infanti & Bridget J. Crawford (Ed.). Critical Tax Theory içinde (s. 60-64), USA: Cambridge University Press.
- Kırbaş, S. (2006). *Vergi Hukuku*. (17. Baskı). Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Macmillan, H. and Tampoe, M. (2000). *Strategic Management*, New York: Oxford University Press.
- Mankiw, G., (2008). *Principles of Economics*. (5. Baskı). Canada: South Western Cengage Learning.
- Oliver, P. D., (2004). *Tax Policy- Readings and Materials*. (2. Baskı). New York: Foundation Press.
- Orhaner, E. (2007). *Kamu Maliyesi*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Parkin, M. (2010). *Economics*. (9. Baskı). Boston: Pearson Addison Wesley.
- Perloff, J. M. (2007). *Microeconomics*. (4. Baskı). Boston: Pearson Addison Wesley.
- Peter, V. M., Kerr, I. A. and Thorpe, M. (2002). Tax Policy in India, *Asian Journal of Public Administration*, 24(1), 111-138.
- Ricardo, D., (1996). *Principals of Political Economy and Taxation*. New York: Prometheus Books.
- Sancakdar, O. (2012). *İdare Hukuku*. (2. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Saraçoğlu, F. (2014). *Anayasa Mahkemesinin Vergiye İlişkin Kararlarında Kamu Yararı*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Saraçoğlu, F., Engin, İ ve Ejder, H. L. (2014). *Maliye Ders Notları*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Şenyüz, D., Yüce, M. ve Gerçek, A., (2012). *Vergi Hukuku*. (3. Baskı). Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Şişman, B. (2003). *İşletmelerde Vergi Planlaması Yöntemleri*. Ankara: Yaklaşım Yayınları.
- Yıldırım, R., (2015). *Kamu Hizmetleri*. Mustafa Avcı (Ed.). İdare Hukukuna Giriş içinde (s. 126-145), Eskişehir: T. C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2466/Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1437.
- Yıldırım, T., Yasin, M., Karan, N., Özdemir, H. E., Üstün, G. ve Tekinsoy, O. (2012). *İdare Hukuku*. (4. Baskı). İstanbul: On İki Levha Yayıncılık.
- http://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user_upload/VI/CVI/Tablo_65.xls.htm (Erişim Tarihi: 02.04.2016).

SUMMARY

Tax is a public income and to provide efficient allocation of this kind of public income, it is necessary that tax incomes should be allocated relevantly. In this study, tax planning and its actors are examined to shed light on this aim. Tax planning has three actors: States, individuals and businesses. Every agent follows their interests and these interests should not conflict from one another.

States are accepted as the most powerful actor within these actors. As a most powerful actor, states plan every economic and fiscal event. One of this event is tax. States can affect individuals's and households' well-being by using tax. For instance, if a state levies a new tax or increases the rate of existing taxes, their well-being can deteriorate. However, if this state can decrease the rates of existing taxes, whilst the well-being of individuals and households increases, the public income and thereby public goods and services decreases. That's why, a state can plan the public income coming from the collection of taxes carefully.

The second actor is individuals. Generally, individuals try to avoid paying taxes. For this, sometimes they can make illegal transactions. But, in this case, the state cannot collect taxes and cannot supply public goods and services. However, if the state should make an effective tax planning, no one needs to make illegal transactions on tax. Hence, tax planning is critical for such kind of situations. Otherwise, political upheavels can occur and individuals can live in a dangerous environment.

The third actor is households. Household reate employment and produce goods and services. By this way, they contribute to economy. Nevertheless, households also have to pay taxes to stat efor public interest. But his tax should be planned in a logical manner. Because tax is accepted as cost for a business, tax rates should be decreases as much as possible. But, if this decrease can be under the critical value, dead weight loss can occur and well-being of society can be damaged. To avoid this situation, there must be a common point which these three actors can negotiate. this common point can be determined by tax planning. In other words, these three actors are in a relation that can affect the economy

These relations are examined in second section and third section. At the same time, public interest is important. So, this interest can be examined into two areas: Public interest in terms of economics and public interest in terms of law. Tax planning and public interest affect taxation principles. By this way, society can be reached welfare or not. To determine this, taxation principles should be examined theoretically. Consequently, in this study, a deduction in income taxes and an increase in corporate taxes are compared within the scope of Turkish tax system.

Türkiye'de Çevresel Kuznets Hipotezi ve Yenilenebilir Enerji Tüketiminin Karbon Salımı Üzerine Etkisi: Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme Yaklaşımı*

Abdullah Emre ÇAĞLAR**

Mehmet MERT***

ÖZ

Çalışmanın amacı çevresel Kuznets hipotezini sınamak ve yenilenebilir enerji tüketimi ile sera gazı salımı arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarmaktır. Bu amaçla; karbondioksit emisyonu, gayri safi yurtiçi hasıla ve yenilenebilir enerji kaynaklı elektrik tüketimi değişkenleri kullanılarak 1960-2013 dönemi için seriler elde edilmiş; tek ve çift yapısal kırılmalı birim kök testleriyle beraber yapısal kırılmaya izin veren eşbütünleşme analizleri ile seriler arasındaki uzun dönem ilişkisinin varlığı tespit edilerek dinamik en küçük kareler yöntemi ile uzun dönem denge ilişkisi tahmin edilmiştir. Analiz sonucunda yenilenebilir kaynaklı enerji tüketiminin sera gazı salımını azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca Türkiye'de, Çevresel Kuznets hipotezinin geçerli olduğu ekonometrik yöntemlerle belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Birim Kök; Yapısal Kırılma; Eşbütünleşme; Çevresel Kuznets Eğrisi.

JEL Sınıflandırması: C32, Q43, Q56

Environmental Kuznets Hypothesis and The Impact of Renewable Energy Consumption on Carbon Emissions in Turkey: Cointegration with Structural Breaks Approach

ABSTRACT

The aims of study are to reveal that how renewable energy consumption impacts on the GHG emissions and test the environmental Kuznets curve hypothesis for Turkey. For this purposes, series of CO₂ emissions, GDP and electricity generated using renewables between 1960 and 2013 are used. The unit root tests with structural breaks have been performed and cointegration tests have been used. Finally, DOLS estimation method has been used to find out long run relationship. Model results show that renewable electricity production has negative and significant effects on the carbon emissions and results supported the validity of Environmental Kuznets Curve hypothesis for Turkey.

Key Words: Structural Breaks, Cointegration, Environmental Kuznets Curve, Renewable Energy.

JEL Classification: C32, Q43, Q56

GİRİŞ

Son iki yüzyıl içerisinde fosil yakıtlar 1973 yılında gerçekleşen petrol krizine kadar oldukça yaygın bir şekilde kullanılmaktaydı. Fakat petrol krizi ile birlikte enerji kaynakları ile ilgili güvensiz bir ortam oluşmaya başlamıştır. Fosil yakıtlardan kaynaklanan bu güvensizlik, bütün dünyada yenilenebilir enerji kaynaklarına doğru bir yönelimi getirmiştir. Enerji kaynaklarının güvenliğinin

* Bu çalışma Aydın'da düzenlenen EUREFE'16 konferansında sunulmuş şeklinin yeniden gözden geçirilmiş ve genişletilmiş biçimindedir.

** Arş. Gör. Akdeniz Üniversitesi İİBF, Ekonometri Bölümü, aecaglar@akdeniz.edu.tr; emreacaglar@gmail.com

*** Doç. Dr. Akdeniz Üniversitesi İİBF, Ekonometri Bölümü, mmert@akdeniz.edu.tr

(Makale Gönderim Tarihi: 24.10.2016 / Yayına Kabul Tarihi: 31.03.2017)

Doi Number: 10.18657/yonveek.307485

sağlanması gerekliliği nedeniyle enerji politikalarının en önemli kalemlerinden biri enerji çeşitliliği konusu olmuştur. Ayrıca günümüzde artan doğalgaz ve petrol fiyatları da enerji çeşitliliği başlığını ön plana çıkarmaktadır. Bu nedenlerden dolayı yenilenebilir enerji kaynakları enerji çeşitliliğini arttırmakta ve bu alana yönelim hızla artmaktadır. Yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelim 90'lı yıllarda çevre bilincinin ortaya çıkmasıyla artmıştır. Fosil yakıt kaynaklı geleneksel enerji üretimi ve tüketimi, bölgesel ve küresel seviyede sera gazı salımını arttırdığı için küresel ısınmaya ve nihayetinde iklim değişikliğine neden olmaktadır. Dolayısıyla en azından üretim aşamasında atmosfere sera gazı emisyonu vermeyen yenilenebilir kaynaklı enerjiler “temiz enerji” olarak nitelendirilmektedir (Çağlar, 2006: 1).

21. yüzyılda güvenli enerji tedariki dünyanın karşılaştığı en büyük sorunlardan birini oluşturmaktadır. Günümüzde ülkelerin enerji üretimi ve kullanımı sürdürülebilir değildir. Sürdürülebilir olmayan enerji üretimi ve kullanımının en önemli sonucu insan kaynaklı çevreye verilen zararlardır. Bu olumsuz etki iklim değişikliği olarak karşımıza çıkmaktadır. Enerji tüketiminin 1990-2008 yılları arasında %40 arttığı dünyada enerjinin %80'i fosil kaynaklıdır. Bu denli yüksek oranda fosil yakıt kullanımı ülkelere ve dünyaya olumsuz etkileri olacaktır. Dolayısıyla ülkelerin fosil yakıt kullanmaları hem ekonomiye bağımlılık getirmekte hem de atmosfere yayılan sera gazı miktarında artışa neden olmaktadır (WWF, 2011: 2).

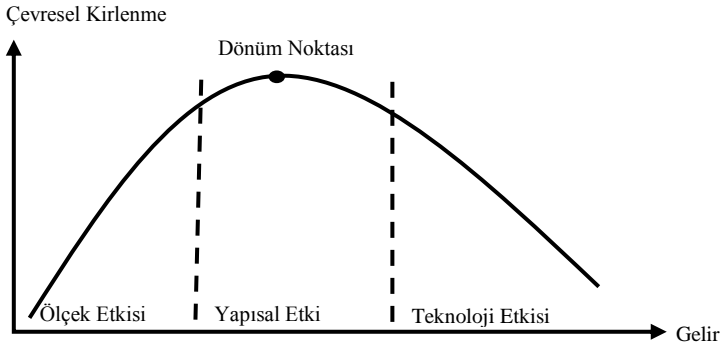
Çevresel Kuznets Eğrisi (bundan sonra, ÇKE) ekonomik büyüme ile çevresel kirlenme arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Teorinin asıl çıkış noktası, Kuznets'in (1955) çalışmasında gelir dağılımı ile ekonomik büyüme arasında ters-U şeklinde bir ilişkinin varlığını kanıtlamasıyla ortaya çıkmıştır. Daha sonra bu yaklaşım çeşitli yazarlar tarafından geliştirilerek kişi başına gelir değişkeni ile çevre kirliliği değişkenleri kullanılmaya başlanmıştır. Bu yaklaşıma göre, çevresel kirlilik ekonomik büyüme ile birlikte artmaya başlamaktadır. Fakat bir eşik değerinden sonra ekonomik büyüme artarken çevresel kirlilik giderek azalma eğilimine girmektedir. Bu yaklaşım, ekonomik büyüme ile çevresel kirlilik arasındaki ilişkinin ters-U biçiminde olduğunu ifade etmektedir (Grossman ve Grueger, 1995: 2- 3). Dolayısıyla ekonomik büyüme devamlı bir çevresel kirliliği getirmemektedir. Aksine belli bir gelir düzeyine ulaşıncaya kadar çevresel kirlenme giderek azalmaktadır.

Çalışmanın giriş bölümünden sonra gelen ikinci bölümünde ilgili literatür özetlenerek çıkarımlar yapılacaktır. Daha sonra üçüncü bölümde kullanılacak ekonometrik yöntemler açıklanacak, dördüncü bölümde ampirik bulgular elde edilecek ve sonuç bölümünün yer aldığı son bölümde ise tüm bulgular literatür çerçevesinde yorumlanarak politika önerileri sunulacaktır.

I. LİTERATÜR TARAMASI

Çevre bilincinin artması ve doğanın tahrip edilmesinin geri dönüşü olmayan zararlar doğuracağına insanoğlu tarafından fark edilmesi ile birlikte araştırmacılar doğanın korunmasına yönelik çalışmalarını arttırmaktadır. Son dönemlerde iklim değişikliği ve küresel ısınma sorunlarıyla nasıl başa çıkılması gerektiğini araştıran çalışmalarda ÇKE yaklaşımı önemli bir yer edinmektedir. İlk

defa Grossman ve Krueger (1991) tarafından ortaya atılan bu düşünceye göre ekonomik büyüme öncelikle çevresel tahribata neden olmakta fakat ülkenin kişi başına düşen milli geliri belirli bir eşik değerine ulaştıktan sonra çevresel tahribat azalma eğilimine giderek süreç tersine doğru işlemektedir. Yani bu eşik değerinden sonra kişi başına düşen milli gelir artarken, çevreye verilen hasarlar azalmaktadır. Şekil 1’de ÇKE’nin çalışma prensibi gösterilmektedir.



Şekil 1. Çevresel Kuznets Eğrisi (Kaynak: Bilgili vd. , (2015): 839)

ÇKE’ne göre kişi başına gelir ile çevresel kirlenme arasında ters-U şeklinde bir ilişki vardır [Grossman ve Krueger (1991,1995); Stern (1994); Dinda (2004)]. ÇKE yaklaşımında gelirin yükselmesi ile ilk olarak çevresel kirlenme artacaktır. Fakat belli bir dönüm noktasına ulaşıncaya, çevresel kirlenme gelirle ters orantılı biçimde azalacaktır. [Panayotou (1993); Selden ve Song (1994); Stern vd. (1996); Suri ve Chapman (1998); Soytaş vd. (2007); Managi ve Jena (2008); Halıcıoğlu (2009)]. Aslında bu süreç çok uzun zaman içerisinde tamamlanacaktır. Çünkü ÇKE oldukça uzun dönemde gerçekleşen bir olaydır (Dinda, 2004: 434). Literatürde ÇKE yaklaşımını açıklamaya yönelik birkaç teori vardır. Bunlar şekil 1’de görüldüğü gibi ölçek etkisi, yapısal etki ve teknoloji etkisidir.

Ölçek etkisine göre, teknoloji veri iken, daha fazla üretim yapılması doğal kaynak kullanımını arttırarak çevresel tahribatlara neden olmaktadır. Ekonomik büyüme patikasının ilk düzeylerinde daha fazla üretim yapabilmek için girdinin de artması gerekmektedir. Yani üretim arttıkça bununla paralel olarak girdi olarak kullanılan doğal kaynak tüketimi de artacaktır. Bununla birlikte üretim sürecinin doğal bir sonucu olarak atık maddeler oluşmakta ve bu zararlı maddelerin de doğayı tahrip edici özelliği yüksek derecede olmaktadır (Bilgili vd. , 2015: 839). Dolayısıyla ölçek etkisinin çevre kirliliği üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu görülmektedir (Managi ve Jena, 2008: 439).

Yapısal etki, ekonomik büyüme ile birlikte yapısal bir dönüşüme giren ülkede sürekli ekonomik büyüme çevreyi olumlu etkilemektedir. Diğer bir ifadeyle, büyüme ile birlikte ekonomi de bir dönüşüm gerçekleşmektedir ve bu dönüşüm ile birlikte ulusal üretim büyümekte ve gelişmektedir. Bunun sonucu olarak çevreyi daha az kirlüten ekonomik faaliyetlerin payı giderek artmaktadır. Bunlara ek olarak, ülke ekonomisi sermaye yoğun sanayi sektörden hizmet sektörüne ve buradan da teknoloji yoğunluklu bilgi ekonomisine geçerek yapısal dönüşümünü

tamamlayacaktır. Teknolojiyi yoğun olarak kullanan ülke ekonomileri daha az doğal kaynak kullanarak çevresel hasarların azaltılmasını sağlayacaktır. Burada, ülke ekonomisinin yapısal dönüşümdeki son aşaması bilgi ekonomisine ulaşmak olacaktır (Bilgili vd., 2015: 839).

Son olarak teknolojik etki ise, ülke ekonomisindeki gelişmeler üretim sanayisindeki gelişimi de beraberinde getirmektedir. Çevreyi kirletmeyen teknolojik gelişmeler sayesinde çevreye verilen hasarlar en aza indirilmektedir (Azam ve Khan, 2016: 558). Bu aşamaya gelen ülkelerde doğal kaynaklar optimal şekilde kullanıldığından dünya kaynakları etkin bir şekilde işlenmektedir. Ayrıca ekonomik refahla birlikte gelen teknolojik gelişmeler hem üretim maliyetlerini düşürmekte hem de atmosfere yayılan zararlı gazların azaltılmasını sağlamaktadır.

Enerji ve çevre literatüründe ÇKE yaklaşımı oldukça yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Son dönemlerde bu çalışmaların sayısı artarak hem enerji alanında hem de çevresel hasarların azaltılması konusunda önemli politika önerileri sunmaktadır. Bu çalışmalarda genellikle çevresel kirlenme bağımlı değişken olarak belirlenirken, kişi başına milli gelir, fosil kaynaklı veya yenilenebilir kaynaklı enerji tüketimi açıklayıcı değişken olarak belirlenmektedir. Çevresel kirlenmenin göstergeleri olarak yaygın olarak CO₂, SO₂, NO_x, vd. değişkenler tercih edilmektedir [Panayotou (1993); Selden ve Song (1994); Bruyn vd. (1996); Bölük ve Mert (2015)]. Ayrıca ÇKE yaklaşımda birinci, ikinci veya üçüncü dereceden denklemler kullanılmaktadır.

Tablo 1'de ÇKE hipotezinin geçerliliğini araştıran çalışmalar gösterilmektedir. Bu çalışmalar, veri setlerine, bağımlı ve bağımsız değişkenlere, kullanılan denklem derecesine göre değişiklik göstermektedir. Çalışmalarda bağımlı değişken olarak çevresel kirlenme göstergesi kullanılıyorken, enerji tüketimi göstergesi olarak da toplam enerji tüketimi, fosil kaynaklı enerji tüketimi veya yenilenebilir kaynaklı enerji tüketimi değişkenleri tercih edilmektedir. Ayrıca bazı çalışmalarda dış ticaret açığı ve doğrudan yabancı yatırımlar değişkenlerini de modele açıklayıcı değişken olarak eklenmektedir [Haisheng vd. (2005); Jalil ve Mahmud (2009); Baek vd. (2009); Kim ve Baek (2011); Ahmed ve Long (2012); Saboori vd. (2012); Lau vd. (2014); Mert ve Bölük (2016)].

Tablo 1. Literatür Özeti*

Çalışma	Ülke	Veri Seti	Model	EKC Geçerli mi?*
Haisheng vd. (2005)	Çin'de 30 Eyalet	1990-2002	İkinci Dereceden	V
Ang (2007)	Fransa	1960-2000	İkinci Dereceden	V
Başar ve Temurlenk (2007)	Türkiye	1950-2000	Üçüncü Dereceden	X
Lise ve Montfort (2007)	Türkiye	1970-2003	İkinci Dereceden	X
Akbostancı vd. (2009)	Türkiye	1968-2003	Üçüncü Dereceden	X
Baek vd. (2009)	Gelişmiş ve Gelişmekte olan 50 Ülke	1960-2000	Birinci Dereceden	V
Halicioğlu (2009)	Türkiye	1960-2005	İkinci Dereceden	V
Jalil ve Mahmut (2009)	Çin	1975-2005	İkinci Dereceden	V

Fodha ve Zaghoud (2010)	Tunus	1961-2004	Üçüncü Dereceden	X
Iwata vd. (2010)	Fransa	1960-2003	İkinci Dereceden	V
Arı ve Zeren (2011)	17 Akdeniz Ülkesi	2000-2005	Üçüncü Dereceden	V
Güriş ve Tuna (2011)	88 Ülke	1971-2008	İkinci Dereceden	V
Kim ve Baek (2011)	Gelişmiş ve 40 Ülke	1971-2005	Birinci Dereceden	V
Ahmed ve Long (2012)	Pakistan	1971-2008	Üçüncü Dereceden	V
Saboori vd. (2012)	Endonezya	1971-2007	İkinci Dereceden	X
Shahbaz vd. (2013)	Romanya	1980-2010	İkinci Dereceden	V
Dam vd. (2014)	Türkiye	1960-2010	Üçüncü Dereceden	X
Lau vd. (2014)	Malezya	1970-2008	İkinci Dereceden	V
Bilgili vd. (2015)	17 OECD Ülkesi	1977-2010	İkinci Dereceden	V
Mert ve Bölük (2016)	21 Kyoto Ülkesi	Dengesiz panel	İkinci Dereceden	X
Bölük ve Mert (2014)	16 AB Ülkesi	1990-2008	İkinci Dereceden	X
Bölük ve Mert (2015)	Türkiye	1961-2010	İkinci Dereceden	V

* Tablo yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

** EKC hipotezi geçerli ise “V”, geçersiz ise “X” notasyonu ile gösterilmektedir.

Bu çalışmada ise çevresel kirliliğin göstergesi olarak CO₂ değişkeni kullanılırken, Panayotou (1993); Suri ve Chapman (1998); Agras ve Chapman (1999); Dinda vd. (2000); Jalil ve Mahmud (2009); Apergis ve Payne (2009); Shahbaz vd. (2013); Bilgili vd. (2015) çalışmaları takip edilerek ikinci dereceden denklem kullanılan model tercih edilmiştir.

II. YÖNTEM

Türkiye’de ekonomik krizler gibi çoğu toplumsal ve siyasi olaylar da makroekonomik değişkenler üzerinde etkili olmuştur. Bu etkiler zaman serisi değişkenlerinin ortalamasında, varyansında bazen de hem ortalaması hem de varyansında bir değişim meydana getirmektedir. Dolayısıyla bu etkiler dikkate alınarak analizlerde yapısal kırılmalı birim kök testleri ile yapısal kırılmalı eş bütünleşme testleri kullanılacaktır. Çalışmanın ampirik analizi üç temel bölümden oluşmaktadır. Analizin ilk aşamasında değişkenlerin durağanlık özellikleri incelenecektir. Nelson ve Plosser (1982)’de belirtildiği gibi çoğu makroekonomik değişkenlerin düzeyde durağan olmadıkları bilinmektedir. Dolayısıyla beklentiler kullanılan değişkenlerin durağan olmaması yönünde olacaktır. Değişkenler düzey değerlerinde durağan olmayabilir. Fakat diğer değişkenlerle doğrusal kombinasyonlarında durağan hale gelebilirler. Yani bu değişkenlerin doğrusal bileşimi eşbütünleşik olabilmektedir. Bu nedenle analizin ikinci kısmında yapısal kırılmayı dikkate alan eşbütünleşme testleri kullanılacaktır. İlgili değişkenlerin eşbütünleşik olması durumunda ise, Stock ve Watson (1993) tarafından önerilen Dinamik En Küçük Kareler (DOLS) yöntemi ile uzun dönem tahmin katsayıları elde edilecektir.

A. Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testleri

Bir değişkene rassal bir şok geldiğinde bu şokun değişken üzerindeki etkisinin geçici olup olmaması ekonometrik çalışmalar için oldukça önemlidir. Çünkü değişken şokun etkisinden kısa zaman içerisinde kurtulursa, yani şokun geçici olduğu görülürse o değişkenin birim kök içermediği (durağan olduğu)

söylenilebilir. Zaman serilerinde bir serinin birim kök içerip içermediğini test eden birçok yöntem vardır. Bu konuda yapılan ilk çalışmalar Dickey ve Fuller (1979, 1981) tarafından ortaya atılmıştır. Daha sonra Phillips ve Perron (1988); Kwiatkowski, Phillips, Schmidt, ve Shin (1992); Elliott, Rothenberg ve Stock (1996) gibi testler önerilmiştir. Fakat bu testlerin önemli bir dezavantajı vardır. Seride bir kırılma meydana geldiğinde, seri durağan olmasına rağmen bu testler kullanıldığında birim kök içerdiği sonucuna ulaşılabilir (Perron, 1989: 1362). Zivot ve Andrews (1992), durağan olmayan birçok zaman serisinin yapısal kırılmaları dikkate alan testler kullanıldığında durağan olduğunu göstermişlerdir. Klasik birim kök testlerinin bu gibi dezavantajlarından dolayı yapısal kırılmaları dikkate alan birçok birim kök testi geliştirilmiştir. Çalışmada yapısal kırılmaları dikkate alan birim kök testlerinden ADF tipi tek kırılmalı Zivot ve Andrews (1992) (ZA) ve çift kırılmalı Narayan ve Popp (2010) (NP) testleri kullanılacaktır. Aşağıda bu testlerin veri yaratma süreçleri gösterilmektedir:

$$y_t = \delta Z_t + e_t \text{ ve } e_t = \beta e_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

Bu testlerin başlangıç noktası Eşitlik 1'deki gibi bir veri yaratma sürecinden oluşmaktadır. Daha sonra bu testler aşağıdaki gibi ADF prensibine göre oluşturulmaktadır:

ZA ve NP yöntemlerinin test stratejilerinde tahmin edilen model:

$$\Delta y_t = \delta \Delta Z_t + \phi y_{t-1} + \sum_{j=1}^k \beta_j \Delta y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (2)$$

Eşitlik 2'deki modelde Z_t dışsal değişkenler vektörüdür ve Z_t 'nin çeşitli oluşturulma biçimlerine bağlı olarak ZA ve NP testleri ortaya çıkmaktadır.

ZA testinde Z_t dışsal değişkenler vektörü tek kırılmayı içerecek biçimde aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

- $Z_t = [1, t, D_t]$: sabitte tek kırılma (Model A)
burada, $t \geq T_B + 1$ için $D_t = 1$, diğer durumlar için 0 değerini almaktadır. T_B yapısal kırılmanın zamanını belirtmektedir.

- $Z_t = [1, t, D_t, DT_t]$: sabitte ve trende tek kırılmaya (Model C)

burada, $t \geq T_B + 1$ için $DT_t = t - T_B$, diğer durumlarda ise 0 değeri almaktadır.

NP testinde Z_t dışsal değişkenler vektörü çift kırılmayı içerecek biçimde aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

- $Z_t = [1, t, D_{1t}, DT_{1t}]$: sabitte çift kırılma (Model A)

burada, $j=1,2$ iken $t \geq T_{Bj} + 1$ için $D_{jt} = 1$, diğer durumlarda ise 0 değerini alır. T_{Bj} , kırılmanın gerçekleştiği zaman periyodunu göstermektedir.

- $Z_t = [1, t, D_{1t}, D_{2t}, DT_{1t}, DT_{2t}]$: sabitte ve trendde çift kırılma (Model C)

burada, $t \geq T_{Bj} + 1$ için $DT_{jt} = t - T_{Bj}$, diğer durumlarda ise 0 değerini almaktadır.

Ayrıca, 2 numaralı eşitlikte $\sum_{j=1}^k \beta_j \Delta y_{t-j}$ terimi ADF yaklaşımında otokorelasyon sorununu çözmek için regresyon modeline dahil edilmektedir. Burada, karşımıza optimal gecikme uzunluğu belirleme sorunu çıkmaktadır. Perron'a (1989) göre, k 'nin optimal sayısına karar verebilmek için genelden özele yaklaşımdan yararlanılması gerekmektedir. Maksimum sayıda gecikme ile başlanarak regresyonlar tahmin edilir ve kritik değere göre sıfır hipotezinin reddedildiği ilk gecikmede durulur. Böylece uygun gecikme sayısı belirlenmektedir (Ng ve Perron, 1995: 276-278).

Serinin durağan olup-olmadığını belirlemek için tanımlanan sıfır ve alternatif hipotezler şu şekildedir:

$H_0: \phi = 0$, Birim kök vardır (durağan değildir)

$H_1: \phi < 0$, Birim kök yoktur (durağandır)

Yapısal kırılmanın olmadığı durumda, hipotez testi için kullanılan test istatistiği aşağıdaki gibidir:

$$\tau = t - \text{stat}(\hat{\phi}) = \frac{\hat{\phi}}{sh(\hat{\phi})} \quad (3)$$

Burada, $\hat{\phi}$ Eşitlik 2'de verilen modelin EKK tahmininden elde edilen parametre, sh ise bu parametreye ilişkin standart hatayı göstermektedir.

Yapısal kırılmanın olduğu durumda ise, ADF tipi test stratejini kullanan ZA ve NP için, Eşitlik 2'de verilen modelde, tek taraflı t-istatistiğini minimize eden τ değeri seçilmektedir:

$$t_{\hat{\phi}i}[\hat{t}_{inf}^i] = \inf_{\tau \in \Lambda} t_{\hat{\phi}i}(\tau), i = A, C \quad (4)$$

Burada, $\Lambda, (0,1)$ alt kümesinde belirlenmiştir. T_B kırılma zamanı, olası kırılma noktaları için minimum (negatif) birim kök t-istatistiğini veren nokta olarak seçilmektedir (Çağlar, 2015: 16-19).

B. Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme Testleri

1. Gregory ve Hansen (1996) Testi

Gregory ve Hansen (1996) (GH), Engle ve Granger (1987) (EG) eşbütünleşme testine yapısal kırılmayı temsil eden kukla değişken ekleyerek yeni bir eşbütünleşme testi geliştirmiştir. Bazı amprik uygulamalarda, araştırmacılar durağan olmayan serilerin doğrusal kombinasyonunun durağan olma ihtimalini göz önünde bulundururlar. Böylece bu seriler eşbütünleşiktir şeklinde oluşturulan alternatif hipotez kabul edilebilmektedir. Fakat bu doğrusal kombinasyon örneklem boyunca bilinmeyen bir noktada değişime uğramış olabilir. Standart eşbütünleşme testleri bu karmaşıklığı açıklayamamaktadır. GH, bu karmaşıklığı ortadan kaldırmak için EG testinde açıklanan modele kırılmayı temsil eden kırılma kuklası eklemiştir. Bu testin diğer bir önemli özelliği ise, kırılma noktası önceden bilinmemektedir. Yani kırılma test stratejisi içerisinde içsel olarak

belirlenmektedir. GH testi, düzeyde (C), trend de (C/T) ve rejimde (C/S) tek kırılmaya izin verecek şekilde üç farklı modelden oluşmaktadır:

$$y_t = \alpha_1 + \alpha_2 \vartheta_{1\tau} + \delta_1 y_{2\tau} + e_t, t = 1, \dots, n \quad (5)$$

$$y_t = \alpha_1 + \alpha_2 \vartheta_{1\tau} + bt + \delta_1 y_{2\tau} + e_t, t = 1, \dots, n \quad (6)$$

$$y_t = \alpha_1 + \alpha_2 \vartheta_{1\tau} + \delta_1 y_{2\tau} + \delta_2 y_{2\tau} \vartheta_{1\tau} + e_t, t = 1, \dots, n \quad (7)$$

Eşitlik 5, 6 ve 7'deki modellerde, $\vartheta_{1\tau}$ kırılma kuklasını temsil etmektedir ve aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

$$\vartheta_{1\tau} = \begin{cases} 0, & t \leq [n\tau] \\ 1, & t > [n\tau] \end{cases} \quad (8)$$

Eşitlik 8'de, τ yapısal kırılma noktasını göstermekte ve aynı zamanda bilinmemektedir. [] işlemcisi ise yapısal kırılma noktasının tam sayı olmasını sağlamaktadır. Sıfır hipotezi, eşbütünleşme yoktur şeklinde kurulmaktadır. Hipotezlerin geçerliliğini sınamak için, ADF^* , Z_t^* , Z_α^* olmak üzere üç farklı test istatistiği hesaplanmaktadır. Test istatistiklerini hesaplarken eşitlik 5 ve 7 için her bir τ değeri En küçük kareler yöntemi ile tahmin edilir ve buradan kalıntılar $\hat{e}_{t\tau}$ serisi oluşturulur. Daha sonra yukarıdaki test istatistiklerini hesaplamak için birinci dereceden otokorelasyon katsayılarının hesaplanması gerekmektedir¹:

$$\hat{\rho}_t = \frac{\sum_{t=1}^{n-1} \hat{e}_{t\tau} \hat{e}_{t+1\tau}}{\sum_{t=1}^{n-1} \hat{e}_{t\tau}^2} \quad (9)$$

Diğer aşamada, Phillips (1987) test istatistikleri için birinci dereceden otokorelasyon katsayılarının düzeltilmiş versiyonu elde edilir. Böylece kalıntılar $\hat{v}_{t\tau} = \hat{e}_{t\tau} - \hat{\rho}_t \hat{e}_{t-1\tau}$ olarak yeniden düzenlenir. Sonraki aşamada otokovaryans toplamının ağırlıklandırılmış tahmini $\hat{\lambda}_\tau$ oluşturulur:

$$\hat{\lambda}_\tau = \sum_{j=1}^M w \left(\frac{j}{M} \right) \hat{\gamma}_\tau(j) \quad (10)$$

Burada, $\hat{\gamma}_\tau(j) = \frac{1}{n} \sum_{t=j+1}^n \hat{v}_{t-j\tau} \hat{v}_{t\tau}$ ve $M = M_n$ olmak üzere bant genişliğinin seçimi için kullanılmaktadır. Sonuç olarak düzeltilmiş birinci dereceden otokorelasyon katsayıları tahmini oluşturulur: $Z_\alpha(\tau) = n(\hat{\rho}_\tau^* - 1)$

$$\hat{\rho}_\tau^* = \frac{\sum_{t=1}^{n-1} (\hat{e}_{t\tau} \hat{e}_{t+1\tau} - \hat{\lambda}_\tau)}{\sum_{t=1}^{n-1} \hat{e}_{t\tau}^2} \quad (11)$$

¹ Daha ayrıntılı bilgi için bakınız, Gregory, A. W. ve Hansen, B. E. (1996). "Residual-Based Tests for Cointegration in Models with Regime Shifts". *Journal of Econometrics*, 70, 99-126.

Yukarıdaki aşamalar izlenerek oluşturulmuş Phillips test istatistikleri:

$$Z_{\alpha}(\tau) = n(\hat{\rho}_{\tau}^* - 1) \quad (12)$$

$$Z_t(\tau) = \frac{(\hat{\rho}_{\tau}^* - 1)}{\hat{s}_{\tau}} \text{ ve } \hat{s}_{\tau} = \frac{\hat{\sigma}_{\tau}^2}{\sum_{t=1}^{n-1} \hat{e}_{t\tau}^2} \quad (13)$$

ile belirlenmektedir. Son olarak üçüncü test istatistiği olan ADF^{**} 'ın nasıl hesaplandığı gösterilecektir. Bu test istatistiği $\Delta \hat{e}_{t\tau}$ 'nın $\hat{e}_{t-1\tau}$ ve $\Delta \hat{e}_{t-1\tau, \dots, \Delta \hat{e}_{t-K\tau}}$ üzerine regresyonundan elde edilmektedir. Burada K veri yaratma sürecinde serinin baştan ve sondan ne kadar kesileceğini göstermektedir. Sonuç olarak: $ADF(\tau) = t - ist(\hat{e}_{t-1\tau})$ olarak hesaplanmaktadır. Yukarıda oluşturulan üç istatistikte kendi aralarında en küçük değeri alan ADF^* , Z_t^* , Z_{α}^* istatistikleri ile seçilmektedir (Gregory ve Hansen, 1996: 102-106).

2. Hatemi- J (2008) Testi

Mevcut kırılmalı eşbütünlüşme teorisinde tek olası rejim değişimini dikkate almaktadır. Hatemi-J (2008) (HJ) ise iki olası rejim değişimini dikkate alarak mevcut literatürü genişletmiştir. Testin dağılımı standart dağılıma uymadığı için, Monte Carlo Simülasyonları yardımıyla yeni kritik değerler üretmiştir. Aşağıda Engle ve Granger (1987) eşbütünlüşme modeli verilmektedir:

$$y_t = \alpha + \beta'x_t + u_t \quad (14)$$

Eşitlik 14'deki denkleme iki kırılma kuklası eklenerek HJ testi oluşmaktadır. Burada çift kırılmanın etkisi hem sabitte hem de eğimde (rejim değişimi) görülmektedir. C/S olarak tanımlanan model aşağıda verilmektedir:

$$y_t = \alpha_0 + \alpha_1 D_{1t} + \alpha_2 D_{2t} + \beta_0'x_t + \beta_1' D_{1t}x_t + \beta_2' D_{2t}x_t + u_t \quad (15)$$

Eşitlik 15'de D_{1t} ve D_{2t} kukla değişkenleri olarak tanımlanmaktadır ve aşağıdaki gibi oluşturulmaktadır:

$$D_{1t} = \begin{cases} 0, & t \leq [n\tau_1] \\ 1, & t > [n\tau_1] \end{cases} \text{ ve } D_{2t} = \begin{cases} 0, & t \leq [n\tau_2] \\ 1, & t > [n\tau_2] \end{cases} \quad (16)$$

Eşitlik 16'da bilinmeyen parametre τ_1 ve τ_2 kırılma noktalarını göstermektedir. [] işlemcisi ise kırılma noktalarının tam sayı olmasını sağlamaktadır. Sıfır hipotezi eşbütünlüşmenin olmadığı durumu göstermektedir. Sıfır hipotezini test etmek için üç farklı test istatistiği önerilmiştir. Bunlar, ADF^* , Z_t^* , Z_{α}^* olarak tanımlanmıştır.

Z_α ve Z_t test istatistikleri düzeltilmiş birinci dereceden otokorelasyon katsayıları tahmini olan $\hat{\rho}^*$ tarafından hesaplanmaktadır²:

$$\hat{\rho}^* = \frac{\sum_{t=1}^{n-1} (\hat{u}_t \hat{u}_{t+1} - \sum_{j=1}^B w(j/B) \hat{\gamma}(j))}{\sum_{t=1}^{n-1} \hat{u}_t^2} \quad (17)$$

Burada, $w(\cdot)$ spektral yoğunluk tahmincileri için standart koşulları sağlayan çekirdek ağırlıklandırılması ile elde edilmektedir ve B bant genişliğini gösterirken, $\hat{\gamma}(j)$ otokovaryans fonksiyonunu göstermektedir. Otokovaryans fonksiyonu:

$$\hat{\gamma}(j) = \frac{1}{n} \sum_{t=j+1}^T (\hat{u}_{t-j} - \hat{\rho} \hat{u}_{t-j-1})(\hat{u}_t - \hat{\rho} \hat{u}_{t-1}) \quad (18)$$

Burada, $\hat{\rho}$ ise \hat{u}_{t-1} 'in \hat{u}_t üzerine (sabit terimsiz) regresyonu En küçük kareler tahmini ile gösterilmektedir. Sonuç olarak Z_α ve Z_t test istatistikleri:

$$Z_\alpha = n(\hat{\rho}^* - 1) \quad (19)$$

$$Z_t = \frac{(\hat{\rho}^* - 1)}{(\hat{\gamma}(0) + 2 \sum_{j=1}^B w(j/B) \hat{\gamma}(j)) / \sum_{t=1}^{n-1} \hat{u}_t^2} \quad (20)$$

olarak hesaplanmaktadır. Burada, $(\hat{\gamma}(0) + 2 \sum_{j=1}^B w(j/B) \hat{\gamma}(j))$ terimi \hat{u}_t 'nin \hat{u}_{t-1} üzerine regresyonundan elde edilen kalıntıların uzun dönem varyans tahminini göstermektedir³. Bu üç test istatistiği normal dağılmamaktadır. Ayrıca ADF test istatistiğinin dağılımı ile Z_t test istatistiğinin dağılımı benzer özellikler göstermektedir. Burada oluşturulan üç istatistikte kendi aralarında en küçük değeri alan ADF^* , Z_t^* , Z_α^* istatistikleri ile seçilmektedir (Hatemi-J, 2008: 498-500).

III. VERİ VE AMPİRİK BULGULAR

Çalışmada kullanılan veriler Dünya Bankası (World Bank) veri tabanından alınmıştır⁴. Türkiye için 1960 ve 2013 yılları arasında, kişi başına CO₂ emisyonu (ton cinsinden), kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla (\$ cinsinden) (GSYH) ve kişi başına yenilenebilir enerji kaynaklı elektrik tüketimi (kWh cinsinden) (YEN) değişkenleri kullanılmıştır.

² Daha ayrıntılı bilgi için bakınız, Hatemi-J, A. (2008). "Tests for Cointegration with Two Unknown Regime Shifts with an Application to Financial Market Integration". *Empirical Economics*, Volume:35, pp. 497-505.

³ Ayrıntılı bilgi, Gregory ve Hansen (1996) tarafından alıntılanan Andrews (1991) ve Andrews ve Monahan (1992) çalışmalarına bakınız.

⁴ <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&country=TUR&series=&period=>

Tablo 2. 1960-2013 Yılları Arasında Bütün Değişkenler için Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Ortalama	Medyan	Minumum	Maksimum	Standart Sapma
CO ₂	2.38	2.37	0.61	4.40	1.08
YEN	10.51	3.80	0	128.569	24.03
GSYH	4841.07	4530.65	2315.94	8716.68	1765.52

Çalışmada kullanılan değişkenlere ait temel tanımlayıcı istatistikler Tablo 2’de gösterilmektedir. 1960-2013 yılları arasında Türkiye’de kişi başına düşen milli gelir ortalaması 4841.07\$ olmaktadır. Ayrıca en düşük GSYH değeri 2315.94\$ civarında gerçekleşirken, en yüksek GSYH ise 8716.68\$ düzeyinde olduğu görülmektedir. YEN değişkeni incelendiğinde, Türkiye’de ortalama kişi başına 10.51 kWh civarında yenilenebilir enerji tüketimi gerçekleşmektedir. Diğer yandan kişi başına düşen ortalama CO₂ emisyon değeri 2.38 ton olarak gerçekleştiği görülmektedir.

Analizin ilk aşamasında değişkenlerin durağan olup olmadıkları ADF tipi yapısal kırılmalı ZA ve NP testleri ile incelenmiştir. Tablo 3’de değişkenlere ait durağanlık sonuçları verilmektedir.

Tablo 3. ZA ve NP Birim Kök Testlerinin Sonuçları

		ZA		NP	
		Model A	Model C	Model A	Model C
CO ₂	TB_1	2004	1999	1977	1979
	TB_2	-	-	2000	2000
	ADF-ist.	-4.310	-4.497	-4.469	-6.819
YEN	TB_1	1982	2005	1979	1977
	TB_2	-	-	1985	2007
	ADF-ist.	1.678	-3.979	-1.380	-4.514
GSYH	TB_1	2002	2002	1978	1981
	TB_2	-	-	2004	2000
	ADF-ist.	-3.834	-4.009	-4.505	-7.120

Tablo 3’de tüm değişkenler tek ve çift kırılmalı iki teste göre de %1 anlamlılık düzeyinde birim kök vardır sıfır hipotezi red edilememektedir. NP testinin C modelinde CO₂ ve GSYH değişkenlerinin durağan olduğu görülmektedir. Burada NP testinin güç ve boyut özellikleri incelenmelidir. NP testi için model A dikkate alındığında, kırılma noktalarını oldukça iyi belirlemektedir. Ayrıca boyut özelliği nominal anlamlılık düzeyine yakındır ve güç performansı da oldukça yüksek olduğu bilinmektedir (NP, 2010; 724-727). Dolayısıyla tüm değişkenlerin durağan olmadığı belirlendikten sonra, bu değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket edebileceği düşüncesiyle, analizin ikinci kısmı olan yapısal kırılmalı eşbütünleşme testleri kullanılmıştır. Tablo 4’de GH ve HJ testi sonuçları verilmektedir.

Tablo 4. GH ve HJ Eşbütünleşme Testlerinin Sonuçları

Test	Model	ADF*	TB	Z_t^*	TB	Z_α^*	TB
GH	C	-5.318*	2002	-5.369*	2002	-40.042	2002
	C/S	-6.906**	2003	-6.973**	2003	-53.971	2003
HJ	C/S	-8.747**	1991-	-8.831**	1991-	-65.010	1991-
			1996		1996		1997

* .05 yanılma düzeyinde; ** .01 yanılma düzeyinde anlamlıdır. Kritik değerler GH (1996) ve HJ (2008) çalışmalarından alınmıştır.

Tablo 4'de GH testinin ADF^* ve Z_t^* test istatistiklerine göre %5 yanılma düzeyinde eşbütünleşme yoktur sıfır hipotezi reddedilmektedir. Fakat Z_α^* test istatistiği dikkate alındığında sıfır hipotezi kabul edilmektedir. Bu testin boyut ve güç özellikleri incelendiğinde, Z_t^* test istatistiği en iyi güç ve boyut özelliklerine sahip olmaktadır. (GH, 1996: 113, 114). Dolayısıyla Z_t^* test istatistiğine göre CO₂, YEN, GSHY ve GSHY² değişkenleri arasında uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılabilir. GH testinde anlamlı olan kırılma tarihleri incelendiğinde Türkiye ekonomisinde ciddi tahribatlara neden olan 2001 krizinin etkileri görülmektedir.

HJ testinin sonuçları incelendiğinde ise, ADF^* ve Z_t^* test istatistikleri %5 anlamlılık düzeyinde sıfır hipotezini reddetmektedir. Fakat Z_α^* test istatistiği ile sıfır hipotezi kabul edilmektedir. Burada, HJ testinin güç ve boyut özellikleri incelendiğinde, ADF^* test istatistiğinin boyut özelliği nominal anlamlılık düzeyine yakın olduğu için boyut bozulmalarının az olduğu görülmektedir. ADF^* test istatistiği ile Z_t^* test istatistiği aynı asimptotik dağılıma sahiptirler. Dolayısıyla ADF^* ve Z_t^* test istatistiklerine göre, ele alınan değişkenler uzun dönemde eşbütünleşik olduğu söylenilebilir. Bu sonuç GH testinin sonuçları ile tutarlılık göstermektedir. HJ testinde anlamlı bulunan kırılma tarihleri incelendiğinde, 1994 ekonomi krizinin etkileri açık bir şekilde görülmektedir. Dolayısıyla, her iki test sonuçlarına göre de ele alınan değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi olduğu görülmüştür.

Analizin üçüncü kısmında ise, uzun dönemde YEN, GSYH ve GSYH² değişkenlerinin CO₂ sera gazını nasıl etkileyeceğini görmek amacıyla DOLS tahmincisine başvurulmuştur. Eşitlik 21'de tahmin edilen model verilmiştir.

$$CO_{2t} = \alpha_0 + \alpha_1 GSYH_t + \alpha_2 GSYH_t^2 + \alpha_3 YEN_t + u_t \quad (21)$$

ÇKE hipotezi çerçevesinde, Eşitlik 21'de α_1 parametresinin pozitif ve α_2 parametresinin de negatif olması beklenmektedir. α_1 'in pozitif ve anlamlı olması; aynı zamanda α_2 'nin negatif ve anlamlı olması CO₂ salımının ÇKE'sinde dönüm noktasına kadar artıp sonra azaldığını göstermektedir. Dönüm noktasından sonra ekonomik büyüme, karbon salımında azalma meydana getirmektedir. Ancak α_2 parametresinin anlamsız olması karbon emisyonunun monoton bir şekilde arttığını göstermektedir. Diğer taraftan yenilenebilir kaynaklı enerji tüketimini gösteren YEN değişkeninin katsayısı olan α_3 'ün negatif işaretine sahip olması

beklenmektedir. Çünkü yenilenebilir kaynaklı enerjinin genellikle insan sağlığını ve doğayı olumlu etkilediği bilinmektedir (Bölük ve Mert, 2015; 591). DOLS tahmincisi sonuçları Tablo 5'de verilmiştir.

Tablo 5. DOLS Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: CO ₂	Katsayı	Standart Hata	T-oranı	P değeri
GSYH	0.0012***	8.35E-05	14.727	0.000
GSYH ²	-5.44E-08***	9.23E-09	-5.899	0.000
YEN	-0.0170**	0.006	-2.663	0.012
Sabit	-2.0431***	0.1943	-10.514	0.000

*, **, *** işaretleri katsayıların, sırasıyla .10, .05 ve .01 yanılma düzeylerinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 5 incelendiğinde, GSYH'nın doğaya sera gazı salımını arttırdığı görülmektedir. Fakat ÇKE, gelişmekte olan ülkelerde ilk olarak gelirin düşük seviyelerinde, doğaya sera gazı salımının düşük olacağını söylemektedir. Fakat bir noktaya kadar gelirle birlikte sera gazı salımı da artacaktır. Daha sonra belli bir gelir seviyesine ulaştıktan sonra, gelirle ters orantılı olacak biçimde sera gazı salımı azalacaktır. DOLS sonuçları, GSYH pozitif ve GSYH² ise negatif olacağını söyleyen ters-U hipotezini de desteklemektedir. Tablo 5'e göre yenilenebilir kaynaklı enerji tüketimi bir kWh arttığında atmosfere salınan sera gazı yaklaşık olarak 0.02 dolaylarında azalacaktır. Bu sonuç, Türkiye'de yenilenebilir enerji kaynaklarının sera gazı salımını düşürdüğünü göstermektedir. Dolayısıyla, kamu kesimi tarafından Türkiye'de yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelim özendirilmeli ve gerekli altyapı sağlanmalıdır. Böylece çevreye verilen olumsuz etkiler yenilenebilir enerji kaynağı sayesinde azaltılabilir.

SONUÇ

Bu çalışmada 1960-2013 yılları arasında kişi başı karbon salımı, yenilenebilir kaynaklı enerji tüketimi ve Çevresel Kuznets Eğrisi hipotezi için kişi başı gayri safi yurt içi hasıla serileri ele alınmış, tek ve çift yapısal kırılmalı birim kök testleriyle beraber yapısal kırılmaya izin veren Gregory Hansen (1996) ve Hatemi-J (2008) eşbütünleşme analizleri ile seriler arasındaki uzun dönem ilişkinin varlığı tespit edilerek dinamik en küçük kareler yöntemi ile uzun dönem denge ilişkisi elde edilmiştir. Tahmin edilen modelde GSYH değişkeninin katsayısının pozitif ve anlamlı, GSYH² değişkeninin katsayısının negatif ve anlamlı olması Türkiye için örneklem periyodunda Çevresel Kuznets Eğrisi hipotezinin geçerli olduğunu göstermiştir. Bu sonuç Bölük ve Mert (2015) ve Bilgili vd. (2015) çalışmalarını ile tutarlılık göstermektedir. Dolayısıyla Türkiye'de milli gelirden görülecek artışlar sonrası belli bir eşik seviyesini geçtikten sonra karbon salımının düşmesi beklenmektedir. Ters U şeklinde belirlenen Kuznets eğrisinin eşik seviyesi, tahmin edilen eşitlik $21'den \alpha_1/|2\alpha_2| = 11029.41\$$ olarak elde edilmektedir. Yani Türkiye'de kişi başı gayri safi yurt içi hasılanın 11029.41\$'a ulaşması ile beraber o ana dek artan karbon salımı azalmaya başlayacaktır. Modeldeki yenilenebilir enerji tüketiminin katsayısının negatif ve anlamlı çıkması beklenen bir sonuç olup Bölük ve Mert'in (2015) çalışmasıyla örtüşmektedir. Bölük ve Mert'in (2015) çalışmasından farklı olarak bu çalışmada incelenen

serilerde ve eşbütünlük ilişkisinde yapısal kırılmalar dikkate alınmıştır. 1994 ve 2001 krizlerinin neden olduğu yapısal kırılmaların etkisinde uzun dönem tahminleri yapılmıştır. Böylelikle tahmin edilen modelin daha sağlam ve güncel olması sağlanmıştır.

Küresel ısınma ile birlikte sera gazı etkisi araştırmacılar tarafından ilgi çekici duruma gelmiştir. Fosil yakıtların sera gazı miktarındaki artıştan büyük pay sahibi olması bilim insanlarını alternatif enerji konularında araştırma yapmaya yönlendirmiştir. Bunun sonucunda yenilenebilir kaynaklı enerjinin doğaya salınan sera gazı miktarında azalma meydana getirdiği çalışmalarla gösterilmiştir. Ancak bu çalışmaya göre, karbon salımının düşmeye başlayacağı eşik noktasına kadar sera gazı miktarında ciddi artışlar beklenmektedir. Bu noktada çalışmanın önemli bir sonucu olan yenilenebilir kaynaklı enerji, sera gazı salımının azaltılması yönünde önemli kanıtlar sunmuştur. Dolayısıyla Türkiye'de yenilenebilir kaynaklı enerji özendirilmeli ve bu alanda ciddi yatırımlar yapılmalıdır.

KAYNAKÇA

- Agras, J., & Chapman, D. (1999). A Dynamic Approach to the Environmental Kuznets Curve Hypothesis. *Ecological Economics*, 28(2), 267-277.
- Ahmed, K., & Long, W. (2012). Environmental Kuznets Curve and Pakistan: An Empirical Analysis. *Procedia Economics and Finance*, 1, 4-13. doi: 10.1016/S2212-5671(12)00003-2.
- Akbostancı, E., Türüt-Aşık, S. & Tunç, İ. (2009). The Relationship Between Income and Environment in Turkey: Is There an Environmental Kuznets Curve?. *Energy Policy*, 37, 861-867. doi:10.1016/j.enpol.2008.09.088.
- Ang, J. B. (2007). CO2 Emissions, Energy Consumption, and Output in France. *Energy Policy*, 35(10), 4772-4778. doi:10.1016/j.enpol.2007.03.032
- Apergis, N., & Payne, J. E. (2009). *Energy Policy*, 37(8), 3282-3286. doi:10.1016/j.enpol.2009.03.048.
- Arı, A. & Zeren, F. (2011). CO2 Emisyonu ve Ekonomik Büyüme: Panel Veri Analizi. *Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 18(2), 37-47. www2.bayar.edu.tr/yonetim/ekonomi/dergi/pdf/C18S22011/37_47.pdf
- Azam, M., & Khan, A. Q. (2016). Testing the Environmental Kuznets Curve Hypothesis: A Comparative Empirical Study for Low, Lower Middle, Upper Middle and High Income Countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 63, 556-567. doi: 10.1016/j.rser.2016.05.052.
- Baek, J., Cho, Y., & Koo, W. W. (2009). The Environmental Consequences of Globalization: A Country-Specific Time-Series Analysis. *Ecological Economics*, 68(8), 2255-2264. doi: 10.1016/j.ecolecon.2009.02.021.
- Başar, S. & Temurlenk, M.S. (2007). Çevreye Uyarlanmış Kuznets Eğrisi: Türkiye Üzerine Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi*, 21(1), 1-12. dergipark.ulakbim.gov.tr/atauniibd/article/download/1025003715/1025003544.
- Bilgili, F., Koçak, E., & Bulut, Ü. (2016). The Dynamic Impact of Renewable Energy Consumption on Co2 Emissions: A Revisited Environmental Kuznets Curve Approach. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 54, 838-845. doi: 10.1016/j.rser.2015.10.080.
- Bölük, G., & Mert, M. (2014). Fossil & Renewable Energy Consumption, GHGs (Greenhouse Gases) and Economic Growth: Evidence From a Panel of EU (European Union) Countries. *Energy*, 74, 439-446. doi: 10.1016/j.energy.2014.07.008.
- Bölük, G., & Mert, M.. (2015). The Renewable Energy, Growth and Environmental Kuznets Curve in Turkey: an ARDL Approach. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 52, 587-595. doi: 10.1016/j.rser.2015.07.138.

- Çağlar, A., E. (2015). Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testlerinin Küçük Örneklem Özelliklerinin Karşılaştırılması. Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yüksek Lisans Tezi.
- Çağlar, M. (2006). Dünya ve Türkiye’de Yenilenebilir Enerji Kaynakları. *Türkiye 10. Enerji Kongresi*. 1-21. http://www.dektmk.org.tr/pdf/enerji_kongresi_10/mehmetcaglar.pdf
- Dam, M. M., Karakaya E. & Bulut, Ş. (2014). Çevresel Kuznets Eğrisi ve Türkiye: Amprik Bir Analiz. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Eyi Özel Sayısı*. 85-96.
- De Bruyn, S. M., Van den Bergh, J. C. J. M., & Opschoor, J. B. (1996). Economic Growth and Patterns of Emissions-Reconsidering the Empirical Basis of Environmental Kuznet Curves. <http://dare.uvu.vu.nl/handle/1871/10943>.
- Dickey, D.A. & Fuller, W.A. (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series With a Unit Root. *Journal of the American Statistical Association*. 7(4). 427-431. doi: 10.2307/2286348.
- Dickey, D.A. & Fuller, W.A. (1981). Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*. 49(4). 1057-1072. doi: 10.2307/1912517.
- Dinda, S. (2004). Environmental Kuznets Curve Hypothesis: A Survey. *Ecological Economics*. 49/4. 431-455. doi: 10.1016/j.ecolecon.2004.02.011.
- Dinda, S., Coondoo, D., & Pal, M. (2000). Air Quality and Economic Growth: an Empirical Study. *Ecological Economics*. 34(3). 409-423. doi: 10.1016/S0921-8009(00)00179-8.
- Elliot, G. vd. (1996). Efficient Tests for an Autoregressive Unit Root. *Econometrica*. 64. 813-836. doi: 10.3386/t0130.
- Engle, R.F. & Granger, C.W. J. (1987). Cointegration and Error-Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica*. 66. 251-276. doi: 10.2307/1913236.
- Fodha, M., & Zaghdoud, O. (2010). Economic Growth and Pollutant Emissions in Tunisia: An Empirical Analysis of the Environmental Kuznets Curve. *Energy Policy*. 38(2) 1150-1156. doi: 10.1016/j.enpol.2009.11.002.
- Gregory, A. W. & Hansen, B. E. (1996). Residual-Based Tests for Cointegration in Models with Regime Shifts. *Journal of Econometrics*. 70. 99–126. doi: 10.1016/0304-4076(96)01685-7.
- Grossman, G. M., & Krueger, A. B. (1991). Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement. *NBER Working Paper*. No. 3914. doi: 10.3386/w3914.
- Grossman, G.M., & Krueger, A.B. (1995). Economic Growth And The Environment. *Q. J. Econ.* 110. 353–378. doi: 10.3386/w4634.
- Güriş, S. & Elif T. (2011). Çevresel Kuznets Eğrisinin Geçerliliğinin Panel Veri Modelleriyle Analizi. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 13(2). 173-190.
- Haisheng, Y., Jia, J., Yongzhang, Z., & Shugong, W. (2005). The Impact on Environmental Kuznets Curve by Trade and Foreign Direct Investment in China. *Chinese Journal of Population Resources and Environment*. 3(2). 14-19. doi: 10.1080/10042857.2005.10677410.
- Halicioglu, F. (2009). An Econometric Study of CO2 Emissions, Energy Consumption, Income and Foreign Trade in Turkey. *Energy Policy*. 37(3). 1156-1164. doi: 10.1016/j.enpol.2008.11.012.
- Hatemi-J, A. (2008). Tests for Cointegration with Two Unknown Regime Shifts with an Application to Financial Market Integration. *Empirical Economics*. 35. 497-505. doi: 10.1007/s00181-007-0175-9.
- Iwata, H., Okada, K., & Samreth, S. (2010). Empirical Study on the Environmental Kuznets Curve for CO2 in France: the Role of Nuclear Energy. *Energy Policy*. 38(8). 4057-4063. doi: 10.1016/j.enpol.2010.03.031.
- Jalil, A., & Mahmud, S. F. (2009). Environment Kuznets Curve for CO2 Emissions: A Cointegration Analysis for China. *Energy Policy*. 37(12). 5167-5172. doi:10.1016/j.enpol.2009.07.044.
- Kim, H. S., & Baek, J. (2011). The Environmental Consequences of Economic Growth Revisited. *Economics Bulletin*. 31(2). 1-13. <http://www.accessecon.com/Pubs/EB/2011/Volume31/EB-11-V31-I2-P113.pdf>.
- Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. *American Economic Review*. 49 1-28. <http://www.jstor.org/stable/pdf/1811581.pdf>.

- Kwiatkowski, D., P.C.B. Phillips, P. Schmidl, & Y. Shin. (1992). Testing The Null Hypothesis of Stationarity Against The Alternative of A Unit Root: How Sure Are We That Economic Time Series Have A Unit Root?. *Journal of Econometrics*. 54. 159-178. doi:10.1016/0304-4076(92)90104-Y.
- Lau, L. S., Choong, C. K., & Eng, Y. K. (2014). Investigation of the Environmental Kuznets Curve for Carbon Emissions in Malaysia: Do Foreign Direct Investment and Trade Matter?. *Energy Policy*. 68. 490-497. doi: 10.1016/j.enpol.2014.01.002.
- Lise, W., & Van Montfort, K., (2007). Energy Consumption and GDP in Turkey: Is There a Co-Integration Relationship?. *Energy Economics*. 29(6). 1166-1178. doi: 10.1016/j.eneco.2006.08.010.
- Managi, S., & Jena, P. R. (2008). Environmental Productivity and Kuznets Curve in India. *Ecological Economics*. 65(2) 432-440. doi: g/10.1016/j.ecolecon.2007.07.011.
- Mert, M., & Bölük, G. (2016). Do Foreign Direct Investment and Renewable Energy Consumption Affect the CO2 Emissions? New Evidence from a Panel ARDL Approach to Kyoto Annex Countries. *Environ Sci Pollut Res*. doi: 10.1007/s11356-016-7413-7.
- Narayan, P.K. & Popp, S. (2010). A New Unit Root Test with Two Structural Breaks in Level and Slope at Unknown Time. *J. Appl. Statistic*. 37(9). 1425-1438. doi: 10.1080/02664760903039883.
- Nelson, C.R. & Plosser, C.I. (1982). Trends and Random Walks in Macroeconomic Time Series. *Journal of Monetary Economics*. 10. 139-162.
- Ng, S. & Perron, P. (1995). Unit Root Tests in ARMA Models with Data Dependent Methods for the Selection of the Truncation Lag. *Journal of the American Statistical Association*. 90(429). 268-281.
- Panayotou, T. (1993). Empirical Tests and Policy Analysis of Environmental Degradation at Different Stages of Economic Development. *ILO Technology and Employment Programme Working Paper*. WP238.
- Perron, P., (1989). The Great Crash, the Oil Price Shock, and the Unit Root Hypothesis. *Econometrica*. 57(6). 1361-1401. doi: 10.2307/1913712.
- Phillips, P. C. (1987). Time Series Regression with a Unit Root. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*. 277-301. doi: 10.2307/1913237.
- Phillips, P. & Perron, P. (1988). Testing For A Unit Root in Time Series Regression. *Biometrika*. 75(2). 335-346. doi: 10.1093/biomet/75.2.335.
- Saboori, B., Sulaiman, J., & Mohd, S. (2012). Economic Growth and CO2 Emissions in Malaysia: a Cointegration Analysis of the Environmental Kuznets Curve. *Energy Policy*. 51. 184-191. doi: 10.1016/j.enpol.2012.08.065.
- Selden, T. M., & Song, D. (1994). Environmental Quality and Development: Is There a Kuznets Curve for Air Pollution Emissions?. *Journal of Environmental Economics and Management*. 27(2). 147-162. doi:10.1006/jeem.1994.1031.
- Shahbaz, M., Mutascu, M., & Azim, P. (2013). Environmental Kuznets Curve in Romania and the Role of Energy Consumption. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*. 18. 165-173. doi: 10.1016/j.rser.2012.10.012.
- Soytas, U., Sari, R., & Ewing, B. T. (2007). Energy Consumption, Income, and Carbon Emissions in the United States. *Ecological Economics*. 62(3). 482-489. doi: 10.1016/j.ecolecon.2006.07.009.
- Stern, D. I., (2004). The Rise and Fall of the Environmental Kuznets Curve. *World Development*. 32(8). 1419-1439. doi: 10.1016/j.worlddev.2004.03.004.
- Stern, D. I., Common, M. S., & Barbier, E. B. (1996). Economic Growth and Environmental Degradation: the Environmental Kuznets Curve and Sustainable Development. *World Development*. 24(7). 1151-1160. doi:10.1016/0305-750X(96)00032-0.
- Stock, J.H. & Watson M. (1993). A Simple Estimator Of Cointegrating Vectors in Higher Order Integrated Systems. *Econometrica*. 61. 783-820. doi: 10.2307/2951763.

- Suri, V., & Chapman, D. (1998). Economic Growth, Trade and Energy: Implications for the Environmental Kuznets Curve. *Ecological Economics*. 25(2). 195-208. doi: 10.1016/S0921-8009(97)00180-8.
- WWF, (2011). Yenilenebilir Enerji Geleceği ve Türkiye. *WWF Raporu*. http://awsassets.wwftr.panda.org/downloads/wwftr_yenilenebilirenerjigelecegiveturkiye.pdf.
- Zivot, E. & Andrews D.W.K. (1992). Further Evidence on the Great Crash, the Oil Price Shock and the Unit Root Hypothesis. *Journal of Business and Economic Statistics*. 10(3). 251-270. doi: 10.2307/1391541.

SUMMARY

Fossil fuel energy consumption is known to increase the effect of greenhouse gases in nature. Thus, the destruction of nature becomes inevitable. Therefore, the world, is faced with problems such as ocean levels rise, climate change, biodiversity (Sweeney, 2000:20). However, renewable energy is considered as a clean energy in the literature. Recently in the studies, it is emphasized renewable energy is inexhaustible while fossil based energy is exhaustible (San et al., 2014; Sims et al., 2003). Renewable energy require a serious investment both in infrastructure and in superstructure. Countries that demanding to use renewable energy must be of a certain level economically. In the light of the discussions mentioned above, in the literature the theory explaining the relationship carbon emission and revenue, square of revenue and renewable energy based energy consumption is known as Environmental Kuznets Curve. Some researchers included in the model the fossil based energy consumption, financial development, foreign direct investment as variables.

In this study, the answer of how to get rid of the negative conditions of environment is looked into. For this purpose the Environmental Kuznets Curve hypothesis is commonly used in the literature. To test this hypothesis, out of cointegration tests in the presence of structural break, Gregory ve Hansen (1996) single break and Hatemi-J two break tests are used. In accordance with the Environmental Kuznets Curve hypothesis in the generated model after determining presence of cointegration relationship, then to be able to get long-term coefficients Dynamic Least Squares Estimator is used. According to the results of the Dynamic Least Squares Estimator, coefficient of GSYH variable is positive and significant while the coefficient of GSYH2 variable is negative and significant. According to these results for the environmental Kuznets curve hypothesis in Turkey the sampling period is valid. This results demonstrates consistency with Boluk and Mert (2015) and Bilgili et al. (2015). Therefore, aftermath increases in GDP in Turkey after passing the threshold level it is expected to drop of carbon emissions. Inverted U-shaped Kuznets curve threshold level is estimated using Eq. 21 as $\alpha_1/|2\alpha_2| = 11029.41$. So along with Turkey's gross domestic product per person acquisition to 11029.41 \$, increasing carbon emissions will start to decline until then.

In the literature, it is observed that renewable energy sources doesn't increase carbon emissions, reduces contrast. In the study within the framework of Environmental Kuznets Curve hypothesis we investigated whether or not the usage of renewable energy has any influence on carbon emissions. In the obtained results,

when a kWh of renewable energy consumption increases, it is observed that greenhouse gas released into the atmosphere reduce around 0.02. Therefore, in Turkey it is observed that renewable energy dropped greenhouse gas emissions. In the study it is observed that on Environmental Kuznets curve is inverted U-shaped. As a result, national income in Turkey increases as much as \$11029.41, carbon emission increases too. But when \$11029.41 threshold exceeded carbon emission will begin to fall. From these results, it is recommended for policymakers to increase renewable energy in Turkey. But it shouldn't be forgotten that renewable energy emerge as a result of cost.

Sosyal İzolasyonun Örgütsel Sinizm Üzerindeki Etkisi

Ali ERBAŞI*

Orhan ZAGANJORI**

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, sosyal izolasyonun örgütsel sinizm üzerindeki etkisini incelemektir. Bu amaçla Konya ilinde bulunan 5 tarım makineleri üretim işletmesinin 162 çalışanına uygulanan anketlerden elde edilen veriler değerlendirilmiştir. Değerlendirmelerde merkezi eğilim ölçüleri ve tanımlayıcı istatistikler kullanılmış, korelasyon ve regresyon analizleri ve manova testi uygulanmıştır. Araştırmanın bulgularına göre, sosyal izolasyonun örgütsel sinizm üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca sosyal izolasyonun örgütsel sinizm boyutları üzerindeki etkisi incelenmiş, buna göre sosyal izolasyonun üç örgütsel sinizm boyutunu da (duyuşsal, bilişsel ve davranışsal) istatistiksel açıdan anlamlı şekilde etkilediği görülmüştür. Çalışanların sosyal izolasyon düzeylerinin en çok duyuşsal sinizmi etkilediği bulgulanmıştır. Ayrıca sosyal izolasyon düzeyinin bilişsel sinizmi yüksek düzeyde, davranışsal sinizmi ise düşük düzeyde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sosyal izolasyon, örgütsel sinizm, duyuşsal sinizm, bilişsel sinizm, davranışsal sinizm.

JEL Sınıflandırması: D23, M19.

The Effect of Social Isolation on Organizational Cynicism

ABSTRACT

The aim of this study is to investigate the effect of social isolation on organizational cynicism. For this purpose, data obtained from questionnaires implemented to 162 employees works in 5 agricultural machinery production private company located in Konya were evaluated. In the evaluation, measures of central tendency and descriptive statistics were used, correlation and regression analysis and manova analysis were performed. The results showed that social isolation has statistically a significant effect on organizational cynicism. Also, the effect of social isolation on organizational cynicism dimensions were investigated. According to the findings, social isolation has statistically significant effect on three dimensions of organizational cynicism (affective, cognitive and behavioral). It has been found to social isolation has most effect on affective cynicism. Also, it has reached the conclusion that social isolation affect cognitive cynicism high level and behavioral cynicism low level.

Key Words: Social isolation, organizational cynicism, affective cynicism, cognitive cynicism, behavioral cynicism.

JEL Classification: D23, M19.

GİRİŞ

Sosyal izolasyon kavramı, daha çok sağlık bilimleri ve eğitim bilimleri alanlarının ilgi alanı olagelmıştır. Kavramın sosyal bilimler alanında kullanımı ise oldukça sınırlıdır. Kavram, işletme alanyazını özelinde incelendiğinde bu sınırlılık kendisini daha da hissettirmektedir. Bu sınırlılıklar eşliğinde, çalışmamızda sosyal izolasyon, işletmelerdeki çalışanlar açısından ele alınmıştır.

* Doç. Dr. Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü. aerbasi@selcuk.edu.tr

** zaganjori.orhan@gmail.com

İşe yabancılaşma ve örgütsel sinizm ilişkisi (Kökalan ve Anaş, 2016; Yıldız vd., 2013; Akman, 2013: 43) ele alındığında, sinik tutuma sahip çalışanların işlerine yabancılaştıkları görülmektedir. Bu yabancılaşmanın beraberinde, çalışanın kendisini sosyal açıdan izole etmesini getirebileceğini söyleyebiliriz. Ayrıca mobbinge uğrayan çalışanların genel olarak çalışma arkadaşlarından izole olmaları gibi durumlar, çalışanların sinik tutumlar sergilemesine neden olabilecektir (Gün, 2016: 217). Bu bağlamda sosyal açıdan izole olmuş çalışanların hayata olumsuz bakış açılarının olacağını söyleyebiliriz. Sosyal açıdan izole olmuş çalışanların işletmeye karşı olumsuz tutum içerisinde olabilecekleri varsayımıyla araştırmanın modeli kurulmuştur. Bu doğrultuda sosyal izolasyonun örgütsel sinizm üzerindeki etkisi, Konya ili tarım makineleri endüstrisindeki çalışanlar evreninde incelenmiştir. Bu amaçla öncelikle örgütsel sinizm ve sosyal izolasyon kavramlarıyla ilgili kavramsal çerçeve oluşturulmuş, bu süreçte amaca yönelik çeşitli hipotezler geliştirilmiştir. Sonrasında araştırmanın metodolojisine ilişkin bilgiler verilmiş ve uygulama süreci aktarılarak sonuçlar tartışılmıştır.

I. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

A. Örgütsel Sinizm

Sinizm bir davranışı o davranışın arka planında yatan detaylarla pozitif görünümünün maskesinden arındırarak açıklamaya çalışan ve altında yatan daha temel motivasyonlarla hırs, açgözlülük, güç, arzu, düşkünlük ve bencillik açılarından inceleyen bir kavramdır (Keyes, 2006: 11). Bu bağlamda sinik davranışlar, her ne kadar olumsuz bir durumu ifade etse de, kavramın altında samimi düşüncelerin yattığını söyleyebiliriz (van Erp and Verstricht, 2008: 7). Politika ile ilgilenen bilim insanları ise, sinizmi başarısız olmuş sözlerin, politikaların ve performansların ürünü olarak görmektedir (Cappella ve Jamieson, 1997: 28).

Oxford Sözlüğüne (2010: 434) göre sinizm, insanların çıkarıcı hareketlerine olan inancın eğilimi olarak tanımlanır. Sinik kişi ise, onurlu ve çıkarıcı olmayan hareketlerdence, çıkarını düşünen hareketleri tercih eden kişi olarak tanımlanmaktadır. Vice'a (2011) göre sinizm uyuşmazlık, güvensizlik ve şüpheliğin kombinasyonudur. Yazara göre sinizm, insan davranışlarının şahsi çıkarlar üzerine kurulu olduğunu ifade eden bir kavramdır.

Sinizm, bugünün toplumları için genel bir ruh hali durumuna gelmiştir (Krings-Ernst, 2011: 2). Aynı zamanda sinizm bir tavır haline gelmiş sosyal bir atmosfer durumundadır (Mozella, 2007: 182). Sinizm, genellikle olgunlaşmamış tavırları içinde barındırır (Schreier, 2009: 8). Sinizm, güvene karşı tepki olmakla beraber örgütlere zarar verir. Çünkü sinik davranışların altında "Bunlara inanmıyorum, hiçbir zaman işe yaramayacak" düşüncesi hakimdir (Bibb ve Kourdi, 2004: 124). Sinik çalışanlar, organizasyonel eylemlerin adalet, dürüstlük ve samimiyetten yoksun olduğunu düşünürler (Graen and Graen, 2006: 193).

Sinizm ile ilgili olarak en yaygın kullanılan kavram örgütsel sinizmdir. Dean ve arkadaşları (1998: 345) örgütsel sinizmi, kişinin kuruma karşı negatif tavrı olarak tanımlamış ve üç boyuttan oluştuğunu vurgulamışlardır. Bunlardan

ilki, örgütsel bütünlüğün olmadığına olan inançtır. İkincisi örgüte karşı negatif hareketlerde bulunmak, üçüncüsü ise küçümseme eğilimi ve bu inanç ve davranışlar ile tutarlı örgüte karşı yapılan kritik davranışlardır. Bu üç boyut üç bileşene karşılık gelmektedir. (1) Örgütsel sinizmin duyuşsal boyutu, örgüte karşı duygusal tepkiyi ifade eder. (2) Örgütsel sinizmin bilişsel boyutu, örgütün dürüst olmadığı yönündeki inançtır. (3) Örgütsel sinizmin davranışsal boyutu ise negatif eğilimleri ve aşağılayıcı tutumları içermektedir. Örgütün tutarlı davranışlarının olmayışına inanmaktan doğan güvensizlik, çalışanların organizasyonu çok sert bir şekilde eleştirmesi ve müşteri ve çalışanlara karşı yapılan haksızlıkların gündeme gelmesini sağlayacak sonuçlar doğurur (Clegg and Bailey, 2007: 355).

B. Sosyal İzolasyon

Sosyal izolasyon, kişinin diğer bireylerle ilişkisinin olmaması ya da çok az sayıda anlamlı bağlarının olması anlamına gelmektedir (de Jong et al., 2006: 486). Samuel ve arkadaşlarına (2014: 3) göre sosyal izolasyon, yaşayan insanın kendisini bir kuyunun dibinde yalnız oturuyor gibi hissetmesi ve çektiği acıdan kimsenin haberi olmadığını, kimsenin umursamadığını, seslenirse sesinin duyulmayacağını ve dünyada görünmez olduklarını düşünmesiyle açıklanabilir.

Biordi ve Nicholson (2013) sosyal izolasyonun güçsüzlük, yabancılaşma, anlamsızlık ve kendinden soğuma gibi duyguları içerdiğini ve yalnızlıkla bağlantılı olduğunu ifade etmektedir (Brown et. al., 2015: 72). Bu akademik tanımların ötesinde sosyal izolasyonu tamamen insani ve kişisel tecrübelerin sonucu olarak gören bir bakış açısı mevcuttur (Samuel, 2015: 1).

Kişiler, az sayıda anlamlı sosyal ilişkileri olduğunda, yalnız kalmayı tercih ederler ve böylece sosyal izolasyonun şartları oluşur. Sürekli yalnızlık, genel olarak depresyon ve düşük öz saygı gibi ciddi problemlerle sonuçlanır (Hortulanus et. al., 2006: 37). Bazı çalışmalarda sosyal izolasyon ve yalnızlık, patolojik bir olgu olarak tanımlanmakta ve gelecekteki hayatın pozitif yönlerini anlamaktaki eksikliğe bağlanmaktadır (Victor et. al., 2008: 31).

Sosyal izolasyon, sosyal politikanın üç hedefi ile ilişkilidir: Üstesinden gelebilme, sosyal katılım ve sosyal bağlılık (Hortulanus et. al., 2006: xxv). Bu açıdan bakıldığında sosyal izolasyon, sosyal bağlılıklarının az olmasından dolayı çalışanların diğerlerine karşı yaşadığı iletişimsizliği de içerir. Örnek olarak Rokach ve Wright (2013: 49) organizasyonların başındaki yöneticilerin iş arkadaşlarıyla arasındaki zorunlu hiyerarşiden dolayı sosyal izolasyon yaşadıklarını vurgulamaktadırlar.

Sosyal izolasyon kavramı, literatürde daha çok sağlık bilimleri ve eğitim bilimleri alanlarında kullanılmıştır. Kavramın sosyal bilimler alanındaki kullanımı ise oldukça sınırlıdır. Bu çalışmalara örnek olarak; Rovai (2014) sosyal destek, güçsüzlük ve normsuzluk arasındaki karmaşık yapıyı açıklamaya çalışmıştır. Reeder ve Reeder (1969) sosyal izolasyon ve yasadışı davranışları; Laursen ve arkadaşları (2007) sosyal izolasyon ve genç çocuklukta yaşanan problemlerin ilişkisini incelemiştir. Siegel (1998) sosyal izolasyonun çocuklukta ilk belirtilerini incelemiştir; Bachrach (1980) yaşlılardaki çocuksuzluk

ve sosyal izolasyon ilişkisini ele almıştır. Hawton ve arkadaşları (2011) sosyal izolasyonun sağlık üzerindeki etkilerini ve yaşlıların sağlıklı yaşamları ile ilişkisini araştırmıştır. Cornwell ve Waite (2009) yetişkinlerdeki sosyal bağlantısızlık, algılanmış izolasyon ve sağlık arasındaki ilişkileri çözmeye çalışmıştır. Karelina ve arkadaşları (2009) sosyal izolasyon ve inme hastalığı arasındaki ilişkiyi incelemişken; Cacioppo ve arkadaşları (2010) algılanan sosyal izolasyon, yalnızlık ve depresif semptomlar ilişkisini araştırmışlardır. Geschwender (1968) tutarsızlık, sosyal izolasyon ve kişisel huzursuzluğu inceleme konusu yaparken; Elliot (1999) düşük seviyede eğitime sahip çalışanlar üzerinde sosyal izolasyon, ağlar ve çevre etkisini incelemiştir. Uribe (2007) sosyal izolasyonun sosyal destek ile ilişkisini incelerken; Tigges ve arkadaşları (1998) fakirliğin, ırkın, sınıfın, çevrenin ve sosyal kaynakların sosyal izolasyonla ilişkisini irdelemişlerdir.

Sosyal izolasyon kavramının işletme alanındaki kullanımı ise oldukça sınırlıdır. Sosyal izolasyon kavramının işletme alanyazınındaki kullanımı, genellikle mobbing ile ilişkilidir. Bu çalışmalarda (örneğin Acar ve Dündar, 2008; Leymann, 1990) sosyal izolasyon, mobbingin bir sonucu veya nedeni olarak ele alınmaktadır. Alanyazın taramasında, sosyal izolasyon ile örgütsel sinizm arasındaki ilişkiyi ele alan herhangi bir araştırmaya rastlanmamıştır.

Yukarıda aktarılan kavramsal çerçeveden yola çıkarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

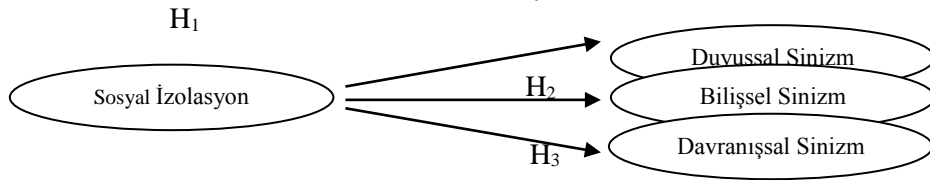
H₁: Sosyal izolasyon, duyusal sinizmi etkiler.

H₂: Sosyal izolasyon, bilişsel sinizmi etkiler.

H₃: Sosyal izolasyon, davranışsal sinizmi etkiler.

Geliştirilen hipotezler doğrultusunda kurulan araştırma modeli Şekil 1’de gösterilmiştir.

Şekil 1. Önerilen Araştırma Modeli



II. METODOLOJİ

A. Araştırmanın Deseni ve Yöntemi

Bu araştırma, nicel araştırma yaklaşımı türünde desenlenmiş olup, araştırmada deneysel olmayan yöntemlerden ilişkisel araştırma yöntemi kullanılmıştır.

B. Araştırmanın Sorusu ve Amacı

Bu araştırmada “Çalışanların sosyal izolasyon düzeyi ile örgütsel sinizm ilişkisi nedir?” temel sorusuna cevap aranmaktadır. Bu problematiğe dayalı olarak bu çalışmanın temel amacı; çalışanların sosyal izolasyon düzeyinin örgütsel sinizm üzerindeki etkisini incelemektir.

C. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini, Konya ilinde tarım makineleri endüstrisinde faaliyet gösteren 5 imalat işletmesinin çalışanları oluşturmaktadır. Bu doğrultuda 5 tarım makineleri imalatçısı işletmenin 245 çalışanının tümüne anketler dağıtılmıştır. Böylece araştırmada evren ve örneklem ayrımı yapılmamaya çalışılmıştır. Ancak bazı çalışanlar anket doldurmaya istekli olmadığından ve anketin yapıldığı günlerde çeşitli nedenlerle işletmede olmayan veya ulaşılamayan çalışanlara anket uygulanamamış, toplam 173 çalışana anket uygulanmıştır. Dolayısıyla anketlerin geri dönüş oranı %70,6'dır. Verilerin toplanmasında yaklaşık 7-8 dakika süren (kağıda basılı) anket yöntemi kullanılmıştır. Analizler öncesi kayıp veri ve temel değişkenler üzerinden yapılan incelemeler sonucunda, 11 anket analizden çıkarılmış, analizler 162 kişilik bir örneklemde elde edilen verilerle yapılmıştır.

Araştırmaya katılan örneklemin demografik özelliklerine bakıldığında (Tablo 1), katılımcıların büyük çoğunluğunun erkek, evli, 18-49 yaş aralığında, yüksek eğitilmiş, açlık ve yoksulluk sınırının altında gelire ve 1-7 yıl arasında sektör deneyimine sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 1. Demografik Değişkenlere Göre Frekans Dağılımları (n = 162)

Demografik Değişken		Frekans	Oran (%)
Cinsiyet	Erkek	148	91,4
	Kadın	14	8,6
Medeni Durum	Evli	106	65,4
	Bekar	36	34,6
Yaş	18-29 arası	52	33,3
	30-49 arası	70	43,2
	50-65 arası	32	19,8
	66 ve üstü	6	3,7
Eğitim	İlkokul	3	1,9
	Ortaokul	6	3,7
	Lise	62	38,3
	Önlisans	24	14,8
	Lisans	62	38,3
Aylık Gelir	Yüksek lisans	5	3,0
	1225 TL ve altı	44	27,2
	1226-3990 TL arası	110	67,9
Sektördeki İş Deneyimi	3991 TL ve üstü	8	4,9
	1 yıldan az	10	6,2
	1-3 yıl arası	48	29,6
	4-7 yıl arası	56	34,6
	8-11 yıl arası	28	17,3
12 yıldan fazla	20	12,3	

D. Veri Analizi

Araştırmada elde edilen veriler, SPSS 21.0 programı aracılığıyla çözümlenmiştir. Verilerin analizinde tanımlayıcı istatistikler, geçerlilik ve güvenilirlik testleri, korelasyon ve regresyon analizi ve tek yönlü manova analizi kullanılmıştır.

E. Araştırmada Kullanılan Ölçüm Araçları

Araştırmada ölçüm aracı olarak, 3 bölümden oluşan bir anket formu kullanılmıştır. Anketin ilk bölümünde Tablo 1’de gösterilen katılımcılara ait demografik değişkenler sorgulanmıştır. Araştırmanın ikinci bölümünde sosyal izolasyonu ölçmeye yönelik olarak, Nottingham Health Profile (NHP)’nin olguların yaşam kalitesini değerlendirmek amacıyla geliştirdiği anketin 6 alt bölümden birisi olan sosyal izolasyon ölçeği kullanılmıştır. Ölçeğe ait ifadeler Küçükdeveci vd. (2000) tarafından Türkçe’ye uyarlanan ve Kılıç (2009)’ın uzmanlık tezinde kullandığı Türkçe tercümeden alınmıştır. Bu ölçekte 5 soru bulunmaktadır. Anketin üçüncü ve son bölümünde ise Brandes vd. (1999) tarafından geliştirilen örgütsel sinizm ölçeği kullanılmıştır. Ölçeğe ait ifadeler, Karacaoğlu ve İnce (2012) tarafından Türkçe’ye yapılan uyarlamadan alınmıştır. Bu ölçekte 13 soru bulunmaktadır. Anketin ikinci ve üçüncü bölümünde yer alan her iki ölçekte de; “1. Kesinlikle katılmıyorum” ... “5. Kesinlikle katılıyorum” aralığında değişen 5’li Likert ölçeği kullanılmıştır. (1) düşük sosyal izolasyon ve düşük sinizm düzeyini,, (5) yüksek sosyal izolasyon ve yüksek sinizm düzeyini temsil etmektedir. Dolayısıyla değerlendirmeler yapılırken 5’e doğru yaklaştıkça sosyal izolasyon ve sinizm düzeyinin arttığı, 1’e doğru yaklaştıkça sosyal izolasyon ve sinizm düzeyinin azaldığı yorumu yapılmıştır.

Araştırmada kullanılan ölçeklerin boyutlarını kontrol etmek ve değişkenler arası ilişkide tek boyutluluğu sağlamak amacıyla açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır (Tablo 2). Açıklayıcı faktör analizinde örneklem sayısının yeterliliğini gösteren Kaiser Meyer Olkin (KMO) testinin yanı sıra, “korelasyon matrisi birim matrise eşittir” şeklinde ifade edilen sıfır (yokluk) hipotezinin “korelasyon matrisi birim matrise eşit değildir” alternatif hipotezine karşı sınanması ve sıfır hipotezinin reddedilmesi gerekmektedir. Bu ise küresellik adı verilen Barlett testi ile kontrol edilir. Bartlett (1950) tarafından verilerin küreselliğini açıklamak için kullanılan bu test, sonraki bazı çalışmalarda değişkenlerin tutarlılığını açıklamak için kullanılmıştır.

$H_0: R=I$ (Korelasyon matrisi ile birim matris arasında fark yoktur. Değişkenler arasındaki ilişkiler önemsizdir.)

$H_1: R \neq I$ (Korelasyon matrisi ile birim matris arasında fark vardır. Değişkenler arasındaki ilişkiler önemlidir.)

Tablo 2. Açıklayıcı Faktör Analizi

		Sosyal İzolasyon Ölçeği	Örgütsel Sinizm Ölçeği
Kaiser Meyer Olkin Örneklem Yeterliliği Testi		,804	,819
Bartlett Küresellik Testi	Yaklaşık Ki-kare (χ^2)	529,005	1215,633
	Serbestlik Derecesi (df)	10	78
	p	,000	,000

Veri setinin uygunluğuna ilişkin yapılan KMO testi sonucu sosyal izolasyon ölçeği için 0,804 ve örgütsel sinizm ölçeği için 0,819 olarak belirlenmiştir. Bu sonuçlar, kabul edilebilir oran olan 0,60 (kimi kaynaklarda sosyal bilimlerdeki uygulamalar için 0,50) değerinden oldukça yüksektir. Böylece eşleştirilen değişkenlerin korelasyonlarının diğer değişkenler tarafından yüksek düzeyde açıklandığı, örneklem büyüklüğünün yeterli olduğu ve veri setinin temel bileşenler analizine uygun olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Korelasyon matrisinin birim matrise eşit olup olmadığı hipotezini test eden Bartlett testi sonucu ise, her iki ölçek için de istatistiksel açıdan anlamlı χ^2 sonucu ortaya koymuş (sosyal izolasyon ölçeği için $\chi^2= 529,005$, $df= 10$, $p=0,000$ ve örgütsel sinizm ölçeği için $\chi^2= 1215,633$, $df= 78$, $p=0,000$) ve sıfır hipotezi reddedilmiştir. Buna göre veriler normal dağılıma sahiptir ve değişkenler arasında ilişki vardır (değişkenler uygundur).

Araştırmada kullanılan ölçeklerin ve dolayısıyla faktör yapılarının geçerlilik testleri için açıklayıcı faktör analizine başvurulmuş ve bulguları Tablo 3'te sunulmuştur. Araştırma değişkenlerinin her biri ilgili faktörüne istatistiksel olarak anlamlı yüklenmiş olup, bu durum ölçeklerin yakınsama geçerliliğini (convergent validity) temsil etmektedir. Analiz sonucunda üç faktörlü ve 13 sorudan oluşan sinizm ölçeğine, tek faktörlü ve 5 sorudan oluşan sosyal izolasyon ölçeğine ulaşılmıştır. Sorular ve yüklendikleri boyutlar dikkate alındığında, Karacaoğlu ve İnce (2012)'nin kullandığı sinizm ölçeğine göre ve Kılıç (2009)'ın kullandığı sosyal izolasyon ölçeğine göre ankette bir değişiklik olmamıştır.

Tablo 3. Faktör Analizi Bulguları ve Cronbach Alpha Değerleri

Örgütsel Sinizm Ölçeği ($\alpha = ,826$)	Standart Faktör Yükleri
Duyuşsal Boyut	$\alpha = ,918$
Çalıştığım işletmeyi düşündükçe gerilim yaşıyorum.	,773
Çalıştığım işletmeyi düşündükçe hiddetlenirim.	,816
Çalıştığım işletmeyi düşündükçe sinirlenirim.	,872
Çalıştığım işletmeyi düşündükçe içimi bir endişe kaplar.	,756
Bilişsel Boyut	$\alpha = ,863$
Çalıştığım işletmenin politika, amaç ve uygulamaları arasında çok az ortak yön vardır.	,698
Çalıştığım işletmede, bir uygulamanın yapılacağı söyleniyorsa, bunun gerçekleşip gerçekleşmeyeceği konusunda kuşku duyarım.	,671
Çalıştığım işletmede, söylenenler ile yapılanların farklı olduğuna inanıyorum.	,786
Çalıştığım işletmede, çalışanlardan bir şey yapmaları beklenir, ancak başka bir davranış ödüllendirilir.	,857
Çalıştığım işletmede, yapılacağı söylenen şeyler ile gerçekleşenler arasında çok az benzerlik görüyorum.	,613

Davranışsal Boyut	$\alpha =$,685
Başkalarıyla, çalıştığım işletmedeki işlerin nasıl yürütüldüğü hakkında konuşurum.	,834
Başkalarıyla, çalıştığım işletmedeki uygulamaları ve politikaları eleştiririm.	,765
Çalıştığım işletmeden ve çalışanlarından bahsedildiğinde, birlikte çalıştığım kişilerle anlamlı bir şekilde bakışırız.	,531
Çalıştığım işletme dışındaki arkadaşlarıma, işte olup bitenler konusunda yakınırım.	,696
Sosyal İzolasyon Ölçeği	$\alpha =$,894
Kendimi yalnız hissediyorum.	,887
İnsanlarla ilişki kurmakta güçlük çekiyorum.	,791
Kendimi hiç kimseye yakın hissetmiyorum.	,865
İnsanlara ayakbağı olduğumu düşünüyorum.	,807
İnsanlarla geçinemiyorum.	,871

Faktör analizi sonuçları, varyans oranları ne kadar yüksek ise ölçeğin o kadar güçlü olduğunu gösterir. Sosyal bilimlerde yapılan analizlerde %40 ile %60 arasında değişen varyans oranları yeterli olarak kabul edilmektedir (Tavşancıl, 2010: 46). Araştırmanın faktör analizi bulgularına göre (Tablo 3), sinizm bileşenlerinin duyuşsal, bilişsel ve davranışsal şeklinde adlandırılarak üç boyutta incelenebileceğini ortaya koymuştur. Duyuşsal bileşen açıklanan toplam varyansın %42,73'ünü, bilişsel bileşen %16,17'sini ve davranışsal bileşen %8,41'ini temsil etmektedir. Her üç bileşen, toplam varyansın %67,32'sini açıklamaktadır. Açıklayıcı faktör analizi bulgularından sosyal izolasyon ölçeğinin tek boyutlu yapıda incelenebileceği tespit edilmiştir. Ölçeğe ait bu tek boyut, toplam varyansın %71,43'ünü açıklamaktadır.

Ayrıca ölçeklerin güvenilirlik testleri için Cronbach Alpha katsayıları hesaplanmış ve Tablo 3'te boyutların karşılarında gösterilmiştir. Buna göre 4 ifadeden oluşan duyuşsal boyut 0,918, 5 ifadeden oluşan bilişsel boyut 0,863 ve 4 ifadeden oluşan davranışsal boyut 0,685 Cronbach Alpha değerine sahiptir. Sinizm ölçeği tümüyle güvenilirlik analizine tabi tutulduğunda, 13 soruluk ölçeğin Cronbach Alpha değeri 0,826 olarak bulunmuştur. Tek boyut ve 5 ifadeden oluşan sosyal izolasyon ölçeğine ait Cronbach Alpha değeri ise 0,894 olarak tespit edilmiştir. Bu oranlar, ölçeğin yeterli düzeyde güvenilir olduğunu göstermektedir.

III. BULGULAR

Araştırmada bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkileri ortaya çıkarmak amacıyla, Pearson korelasyon analizi yapılmış ve korelasyon bulguları Tablo 4'te gösterilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, sosyal izolasyon ve duyuşsal sinizm arasında ($r=0,555$; $p=0,000$), sosyal izolasyon ve bilişsel sinizm arasında ($r=0,578$; $p=0,000$) ve sosyal izolasyon ve davranışsal sinizm arasında ($r=0,545$; $p=0,000$) istatistiksel bakımdan anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Değişkenlerin ortalama ve standart sapma değerleri incelendiğinde, sosyal izolasyon ortalamasının 2,6593, duyuşsal sinizm ortalamasının 1,9167, bilişsel sinizm ortalamasının 2,3951 ve davranışsal sinizm ortalamasının 2,9321 olduğu görülmektedir.

Tablo 4. Değişkenlerin Ortalama, Standart Sapma ve Korelasyon Bulguları (n= 162)

ÖLÇEKLER	Ortalama	Std. Sap.	1	2	3
Sosyal İzolasyon	2,6593	,90900	,555*	,578*	,545*
1- Duyuşsal Sinizm	1,9167	,71692	1	,693*	,639*
2- Bilişsel Sinizm	2,3951	,73322		1	,634*
3- Davranışsal Sinizm	2,9321	,74456			1

*p<0,001

Araştırmada, sosyal izolasyonun genel olarak örgütsel sinizm üzerindeki etkisini inceleyebilmek amacıyla regresyon analizi yapılmıştır. Elde edilen bulgular, Tablo 5'te gösterilmiştir. Bu doğrultuda sosyal izolasyonun örgütsel sinizm üzerinde pozitif yönlü ve istatistiksel açıdan anlamlı etkisinin olduğu görülmüştür (p<0,05). Elde edilen sonuçlara göre sosyal izolasyonun, örgütsel sinizme ait varyansı %43,5 oranında açıkladığı, başka bir deyişle örgütsel sinizmin %43,5 oranında sosyal izolasyona bağlı olarak şekillendiği anlaşılmaktadır.

Tablo 5. Sosyal İzolasyon ve Örgütsel Sinizm Arasındaki Regresyon Analizi

Bağımlı Değişken	R ²	Bağımsız Değişken	B	SS.	t	p	F
Örgütsel Sinizm	0,435	Sabit	1,401	0,096	14,544	0,000	123,101
		Sosyal İzolasyon	0,381	0,034	11,095	0,000	

R= 0,659 *p<0,001

Sosyal izolasyonun örgütsel sinizm üzerindeki etkisini incelerken, ayrıca örgütsel sinizm boyutları açısından bir değerlendirme yapmak hedeflenmiştir. Araştırmada, bağımsız değişkenin (Sosyal izolasyon), bağımlı değişkenler (Örgütsel sinizm boyutları) üzerindeki etkilerini incelemek amacıyla oluşturulan hipotezleri test edebilmek için tek yönlü manova testi yapılmıştır. Çünkü birden fazla bağımlı değişkene tek bir bağımsız değişkenin etki ettiği durumlarda tek yönlü manova analizi kullanılmaktadır (Kalaycı, 2010: 155). Manova testi, birden fazla bağımlı değişkenin bulunduğu çoklu regresyon analizlerinde kullanılan bir yöntemdir.

Tek yönlü manova testinin güvenilir sonuçlar verebilmesi için bazı koşulların sağlanmış olması gerekmektedir (Can, 2014: 192-193):

1. Veriler, tek değişkenli ve çok değişkenli normal dağılım sergilemelidir.
2. Bağımlı değişkenler arasında makul düzeyde doğrusal ilişki olmalıdır.
3. Bağımlı değişkenlere ait kovaryanslar arasında anlamlı fark olmamalıdır.
4. Bağımlı değişkenlere ait hata varyansları homojen olmalıdır.
5. Her bir veri diğerinden bağımsız olmalıdır.

Tek yönlü manova testinin güvenilirliği için ilk önce tek değişkenli normallik kontrolü yapılmıştır. Bağımlı değişkenin, bağımsız değişkenin kategorilerindeki normallik testi sonucu, verilerin tek değişkenli normal dağılım sergilediğini göstermiştir. Ayrıca merkezi eğilim, ortanca ve tepe değerler incelendiğinde, bu değerlerin birbirine yakın olduğu, göze batan bir çarpıklığın ya da basıklığın bulunmadığı görülmüştür. Ayrıca kutu-çizgi grafiği incelenmiş ve verilerin tek değişkenli normallik açısından herhangi bir uç değer içermediği tespit edilmiştir. Çok değişkenli normallik (her bir değişkenin, diğer değişkenlerin kombinasyonlarında normal dağılım sergiliyor olması) testi ise Mahalanobis uzaklıkları aracılığıyla kontrol edilmiştir. Burada kritik değeri aşarak çok değişkenli normalligi bozan bir uç değere rastlanmamıştır. Dolayısıyla verilere ait tek değişkenli ve çok değişkenli normallik koşullarının sağlandığı, başka bir deyişle verilerin normal dağıldığı görülmüştür.

Testin güvenilirliği için normallik incelemesinden sonra, bağımlı değişkenler arasındaki ilişki kontrol edilmiştir. Tablo 4'teki verilere bakıldığında, bağımlı değişkenler arasında makul düzeyde ilişki olduğu ve herhangi bir çoklu bağlantılılık sorununun olmadığı tespit edilmiştir.

Bağımlı değişkenlere ait popülasyon kovaryanslarının eşitliği hipotezi Box M testi ile kontrol edilmiştir. Bu aşamada kurgulanan hipotezler şöyledir:

H_0 : Varyans-kovaryans matrisleri eşittir.

H_1 : Varyans-kovaryans matrisleri eşit değildir.

Sonuçlara göre gruplar üzerinden gözlenen varyans kovaryans matrislerinin eşitliği hipotezi (H_0) istenildiği üzere kabul edilmiştir (Box M test= 61,951; $p= 0,268$; $p>,05$). Bu sonuç varyans-kovaryans matrislerinin birbirine eşit olduğu anlamına gelmektedir. Her bir bağımlı değişkenin varyanslarını inceleyebilmek için Levene testi uygulanmıştır. Levene testi sonuçlarına göre, üç bağımlı değişkene ait anlamlılık düzeyleri ,05'ten büyük olduğu için tüm bağımlı değişkenlere ait varyansların homojenliği ayrı ayrı desteklenmiş, bağımlı değişkenlere ait hata varyanslarının homojen olduğu görülmüştür.

Tüm bu değerlendirmeler ışığında tek yönlü manova testinin güvenilirliği için gerekli olan tüm koşulların sağlandığı görülmüş ve test sonuçları değerlendirmeye alınmıştır. Manova analizi sonuçlarında Wilks' Lambda değerleri dikkate alınmıştır. Buna göre, sosyal izolasyon düzeyinin üç örgütsel sinizm boyutu üzerinde istatistiksel olarak anlamlı şekilde etkisi olduğu görülmektedir ($F(51-424)= 5,447$; $p= 0,000$; Wilks' Lambda= 0,223).

Tablo 6'da gösterilen ve her bir faktör için gerçekleştirilen tek yönlü manova analizi sonuçlarına göre ise, sosyal izolasyonun duyuşsal sinizm ($F= 12,259$, $p<0,05$), bilişsel sinizm ($F= 11,836$, $p<0,05$) ve davranışsal sinizm ($F= 1,798$, $p<0,05$) üzerindeki etkisi istatistiksel açıdan anlamlı olarak tespit edilmiştir. Tablodaki etki değerleri incelendiğinde, çalışanların sosyal izolasyon düzeylerinin en çok duyuşsal sinizmi etkilediği görülmektedir ($R= 0,591$). Ayrıca sosyal izolasyon düzeyinin bilişsel sinizmi yüksek düzeyde ($R= 0,583$), davranışsal sinizmi ise düşük düzeyde ($R= 0,175$) etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 6. Sosyal İzolasyonun Örgütsel Sinizm Boyutları Üzerindeki Etkisine İlişkin

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişkenler	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig. (p)	R Sq.*
Sosyal İzolasyon	Duyuşsal Sinizm	48,937	17	2,879	12,259	,000	,591
	Bilişsel Sinizm	50,451	17	2,968	11,836	,000	,583
	Davranışsal Sinizm	15,626	17	0,919	1,798	,033	,175

Manova Testi Bulguları

* Doğrudan etki incelemesi yapıldığı için R Squared değerleri dikkate alınmıştır.

SONUÇ

Bu araştırma, sosyal açıdan izole olmuş bir bireyin, çalıştığı örgüte karşı olumsuz duygular ve davranışlar içerisine girebileceği varsayımıyla kurgulanmıştır. Bu varsayımdan hareketle çalışmanın amacı, sosyal izolasyonun örgütsel sinizm üzerindeki etkisini incelemektir. Bu amaçla örgütsel sinizm ve sosyal izolasyon kavramları hakkında çalışmanın teorik çerçevesi oluşturulmuş ve örneklem üzerindeki durumu analiz edilmiştir.

Araştırmada kullanılan ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik testleri yapıldıktan sonra, sosyal izolasyon ile örgütsel sinizm boyutları arasında istatistiksel bakımdan anlamlı bir ilişki olup olmadığını incelemek için Pearson İlişki Analizi yapılmıştır. Elde edilen bulgulara göre, sosyal izolasyon ile duyuşsal sinizm, bilişsel sinizm ve davranışsal sinizm arasında istatistiksel bakımdan anlamlı ve pozitif ilişki tespit edilmiştir.

Araştırmada elde edilen ortalama değerler incelendiğinde, en yüksek ortalamaya sahip örgütsel sinizm boyutunun davranışsal sinizm ($x= 2,9321$) olduğu görülmüştür. Bu boyutu sırasıyla bilişsel sinizm ($x= 2,3951$) ve duyuşsal sinizm ($x= 1,9167$) izlemektedir. Sosyal izolasyona ilişkin ortalama değer ise 2,6593 olarak tespit edilmiştir. Bu değerler, örnekleme dahil edilen çalışanların sosyal izolasyon ve örgütsel sinizm düzeylerinin genel olarak orta düzeyde olduğunu göstermektedir.

Araştırmada, sosyal izolasyonun genel olarak örgütsel sinizm üzerindeki etkisini inceleyebilmek amacıyla regresyon analizi yapılmıştır. Elde edilen bulgulara göre, sosyal izolasyonun örgütsel sinizm üzerinde pozitif yönlü ve istatistiksel açıdan anlamlı etkisinin olduğu görülmüştür ($p<0,05$). Bu sonuçlara göre sosyal izolasyonun, örgütsel sinizme ait varyansı %43,5 oranında açıkladığı, başka bir deyişle örgütsel sinizmin %43,5 oranında sosyal izolasyona bağlı olarak şekillendiği anlaşılmaktadır. Sosyal izolasyonun örgütsel sinizm üzerindeki etkisini incelerken, ayrıca örgütsel sinizm boyutları açısından bir değerlendirme yapmak hedeflenmiştir. Araştırmada, bağımsız değişkenin (Sosyal izolasyon), bağımlı değişkenler (Örgütsel sinizm boyutları) üzerindeki etkilerini incelemek amacıyla oluşturulan hipotezleri test edebilmek için tek yönlü manova testi yapılmıştır. Bu doğrultuda, çalışanların sosyal izolasyon düzeylerinin örgütsel sinizm boyutlarının üçünü de istatistiksel açıdan anlamlı şekilde etkilediği bulgulanmıştır. Veriler daha detaylı incelendiğinde sosyal izolasyonun en çok duyuşsal sinizmi etkilediği bulgulanmıştır. Ayrıca sosyal izolasyon düzeyinin bilişsel sinizmi yüksek düzeyde, davranışsal sinizmi ise düşük düzeyde etkilediği

sonucuna ulaşılmıştır. Bu kapsamda oluşturulan “H₁: Sosyal izolasyon, duyuşsal sinizmi etkiler.”, “H₂: Sosyal izolasyon, bilişsel sinizmi etkiler.” ve “H₃: Sosyal izolasyon, davranışsal sinizmi etkiler.” hipotezlerinin üçü de kabul edilmiştir. Araştırmadan elde edilen bu bulgular, alanyazında benzer bir araştırmaya rastlanmadığından dolayı karşılaştırmaya tabi tutulamamıştır.

Araştırmada, katılımcıların yanıtladıkları cevapların var olan durumu yansıttığı ve samimi bir şekilde cevap verdikleri varsayılmaktadır. Bu varsayımla birlikte araştırmanın iki önemli sınırlılığı bulunmaktadır. Bunlardan ilki, araştırma evreninin Konya’da hizmet vermekte olan tarım makineleri imalatçısı 5 işletme çalışanlarıyla sınırlı olmasıdır. İkinci sınırlılık ise, sadece anketi doldurmayı kabul eden ve anketin yapıldığı gün ve saatlerde ilgili işletmelerde olan çalışanlara anketlerin uygulanmış olmasıdır. Araştırmanın daha geniş ve/veya farklı evren ve örneklerde uygulanarak sonuçların karşılaştırılması mümkün olabilir.

KAYNAKÇA

- Acar, Aslı B., Dündar, G. (2008). İşyerinde psikolojik yıldırmaya (mobbing) maruz kalma sıklığı ile demografik özellikler arasındaki ilişkinin incelenmesi. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 37 (2), 111-120.
- Akman, G. (2013). Sağlık Çalışanlarının Örgütsel ve Genel Sinizm Düzeylerinin Karşılaştırılması. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, *Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul.
- Bachrach, C. (1980). Childlessness and Social Isolation, National Council on Family Relations. *Journal of Marriage and Family*, 42 (3), 627-637.
- Bartlett, Maurice S. (1950). Tests of Significance in Factor Analysis. *British Journal of Mathematical and Statistical Psychology*, 3 (2), 77-85.
- Bibb, S., Kourdi, J. (2004). *Trust Matters: For Organizational and Personal Success*. New York-USA: Palgrave Macmillan.
- Brandes, P., Dharwadkar, R. & Dean, J.W. (1999). Does Organizational Cynicism Matter? Employee and Supervisor Perspectives on Work Outcomes. *Eastern Academy of Management Proceedings*, 150-153.
- Brown, S.J., Learmonth, M.A. & Mackereth, J.C. (2015). *Promoting Public Mental Health and Well-Being: Principles into Practice*. London: Jessica Kingsley.
- Cacioppo, J., Hawkey, L. & Thisted, R. (2010). Perceived Social Isolation Makes Me Sad: 5-Year Cross-Lagged Analyses of Loneliness and Depressive Symptomatology in the Chicago Health, Aging, and Social Relations Study. *Psychology and Aging*, 25 (2), 453-463.
- Can, A. (2014). *SPSS İle Bilimsel Araştırma Sürecinde Nicel Veri Analizi* (3. Baskı), Ankara: Pegem.
- Cappella, N.J., Jamieson, H.K. (1997). *Spiral of Cynicism: The Press and the Public Good*. UK: Oxford University.
- Clegg, S., Bailey, R.J. (2007). *International Encyclopedia of Organization Studies*. USA: SAGE.
- Cornwell, E., Waite, L. (2009). Social Disconnectedness, Perceived Isolation, and Health among Older Adults. *Journal of Health and Social Behavior*, 50 (1), 31-48.
- Dean, J., Brandes, P. & Dharwadkar, R. (1998). *Organizational Cynicism*. USA: Academy of Management.
- De Jong Gierveld, J., van Tilburg, T.G. & Dykstra, P.A. (2006). *Loneliness and Social Isolation*. D. Perlman and A. Vangelisti (Ed.), *The Cambridge Handbook of Personal Relationships*, Cambridge-UK: Cambridge University.
- Elliott, J. (1999). Social Isolation and Labor Market Insulation: Network and Neighborhood Effects on Less-Educated Urban Workers. *The Sociological Quarterly*, 40 (2), 199-216.
- Geschwender, J. (1968). Status Inconsistency, Social Isolation, and Individual Unrest. *Social Forces*, 46 (4), 477-483.

- Graen, B.G., Graen, A.J. (2006). *Sharing Network Leadership, A Volume In LMX Leadership: The Series*. USA: Information Age.
- Gün, Gül (2016). Otel İşletmelerinde Mobbing ve Örgütsel Sinizm İlişkisi: Bitlis İlinde Bir Çalışma. *International Journal of Social Science*, 52, 201-219.
- Hawton, A., Green, C., Dickens, A., Richards, S., Taylor, R., Edwards, R., Greaves, C. & Campbell, J. (2011). The Impact of Social Isolation on the Health Status and Health-Related Quality of Life of Older People. *Quality of Life Research*, 20 (1), 57-67.
- Hortulanus, R., Machielse, A. & Meeuwesen, L. (2006). *Social Isolation in Modern Society*. Oxon-UK: Routledge.
- Kalaycı, Ş. (2010). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri* (5. Baskı). Ankara: Asil.
- Karacaoğlu, K., İnce, F. (2012). Brandes, Dharwadkar ve Dean'in (1999) Örgütsel Sinizm Ölçeği Türkçe Formunun Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması: Kayseri Organize Sanayi Bölgesi Örneği. *Business and Economics Research Journal*, 3 (3), 77-92.
- Karelina, K., Norman, G., Zhang, N., Morris, J., Peng, H., DeVries, C. & Greenough, W. (2009). Social Isolation Alters Neuroinflammatory Response to Stroke. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 106 (14), 5895-5900.
- Keyes, D. (2006). *Seeing Through Cynicism: A Reconsideration of the Power of Suspicion*. USA: InterVarsity.
- Kılıç, Z. (2009). *İnmeli Hastalarda Santral Ağrı Değerlendirmesi*. İstanbul Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Eğitim ve Araştırma Hastanesi 1. Klinik, Uzmanlık Tezi, İstanbul.
- Krings-Ernst, D. (2011). *Organizational Structure and the Disciples of the Dog. Organizational Cynicism*. Norderstedt-Germany: GRIN Verlag.
- Kökalan, Ö., Anaş, K. (2016). Çalışanların Örgütsel Sinizm Tutumlarının İşe Yabancılaşmaları Üzerine Etkisi: Vakıf Üniversiteleri Üzerine Bir Çalışma. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, XI (II), 97-109.
- Küçükdeveci, A.A., McKenna S.P., Kutlay, Ş., Gürsel, Y., Whalley D. & Arasil, T. (2000). The development and psychometric assessment of the Turkish version of the Nottingham Health Profile. *International Journal of Rehabilitation Research*, 23 (1), 31-38.
- Laursen, B., Bukowski, M.W., Aunola, K. & Nurmi, J. (2007). Friendship Moderates Prospective Associations between Social Isolation and Adjustment Problems in Young Children. *Society for Research in Child Development*, Wiley, 1395-1404.
- Leymann H. (1990). Mobbing and psychological terror at workplace. *Violence Vict*, 5 (2), 119-126.
- Mazella, D. (2007). *The Making of Modern Cynicism*. USA: University of Virginia.
- Oxford Dictionary of English (2010). A. Stevenson (Ed.), UK: Oxford University.
- Reeder, L., Reeder, S. (1969). Social Isolation and Illegitimacy, National Council on Family Relations. *Journal of Marriage and Family*, 31 (3), 451-461.
- Rokach, A. and Wright, S. (2013). *Loneliness Updated: Recent Research on Loneliness and How it Affects our Lives, Is it Lonely at the Top? An Empirical Study of Managers' and Nonmanagers' Loneliness in Organizations*, Oxon-UK: Routledge.
- Rovai, P.A., Baker, D.J. & Ponton, K.M. (2014). *Social Science Research Design and Statistics: A Practitioner's Guide to Research Methods and IBM SPSS*. USA: Watertree.
- Tavşancıl, E. (2010). *Tutumların Ölçülmesi ve Spss ile Veri Analizi*. Ankara: Nobel.
- Tigges, L., Browne, I. & Green, G. (1998). Social Isolation of the Urban Poor: Race, Class, and Neighborhood Effects on Social Resources. *The Sociological Quarterly*, 39 (1), 53-77.
- Samuel, K., Alkire, S., Hammock, J., Mills, C. & Zavaleta D. (2014). *Social Isolation and its Relationship to Multidimensional Poverty*. OPHI Working Paper No. 80, UK: University of Oxford.
- Samuel, K. (2015). *Age Acceptance: Implications and Opportunities for Emerging Markets*. Emerging Markets Symposium, Green Templeton College, UK: University of Oxford.
- Schreier, B. (2009). *The Power of Negative Thinking: Cynicism and the History of Modern American Literature*. USA: University of Virginia.
- Siegel, B. (1998). *The World of the Autistic Child: Understanding and Treating Autistic Spectrum Disorder*. UK: Oxford University.

- Uribe, L. (2007). *Social Isolation and Sexual Risk Behavior Among Recently Arrived Male Hispanic Migrants in Durham, North Carolina*. North Carolina-USA: The University of North Carolina at Chapel Hill.
- Van Erp, S., Verstricht, L. (2008). *Longing in a Culture of Cynicism*. Austria: LIT Verlag Munster.
- Vice, S. (2011). Cynicism and Morality. *Ethical Theory and Moral Practice*, 14 (2), 169-184.
- Victor, C, Scambler, S. & Bond, J. (2008). *The Social World of Older People: Understanding Loneliness and Social Isolation in Later Life: Growing Older*. A. Walker (Ed.), Berkshire-UK: McGraw-Hill.
- Yıldız, K., Akgün, N., Yıldız, S. (2013). İşe Yabancılaşma ile Örgütsel Sinizm Arasındaki İlişki. *The Journal of Academic Social Science Studies*, 6 (6), 1253-1284.

SUMMARY

The model of the present research is based on the hypothesis that socially isolated employees have a negative attitude towards their organization due their negative perspectives of life. Within the scope of this model, the purpose of the present research is investigating the effect of social isolation on organizational cynicism. The research is designed in accordance with quantitative research approach, and adopted non-experimental relational research method. For this purpose, data collected via questionnaires from 162 employees of 5 agricultural machinery-manufacture businesses in the province of Konya were analysed. Measures of central tendency and descriptive statistics were used for analyses, and correlation and regression analyses and MANOVA test were utilized. KMO and Bartlett test results for the scales are within the required range. According to factor analysis results, organizational cynicism scale didn't present difference from the original scale, and was analysed in three dimensions. Additionally, social isolation scale was analysed in single dimension as the original scale.

According to the findings, there are statistically significant positive correlations between social isolation and affective cynicism; and between cognitive cynicism and behavioural cynicism. Another finding of the present research is that, social isolation and organizational cynicism levels of employees in the sample are generally within medium level range.

The present research found that social isolation had a statistically significant effect on organizational cynicism. Additionally, the effect of social isolation of organizational cynicism dimensions was also analysed. According to the obtained findings, social isolation has statistically significant effects on all three dimensions (affective, cognitive, and behavioural) of organizational cynicism. Accordingly, all three hypotheses of the present research "H₁: Social isolation effects affective cynicism.", "H₂: Social isolation effects cognitive cynicism.", and "H₃: Social isolation effects behavioural cynicism." are accepted. It was also found that social isolation levels of employees effected affective cynicism most. Finally, it was found that social isolation levels effected cognitive cynicism at high level, and behavioural cynicism at low level.

Makyavelist Kişilik Eğilimi Algılarının Yaşamın Anlamı ve Yaşam Doyumu Üzerine Etkisi

Altan AYAN*

ÖZ

Çalışmada öncelikle kavramsal çerçeve açıklanmıştır. Daha sonra makyavelist kişilik eğilimi algılarının yaşamın anlamı ve yaşam doyumu üzerine etkisi incelenmiştir. Araştırmanın örneklemini, bir devlet üniversitesinin uygulamalı bilimler yüksekokullarında öğrenim gören 365 öğrencidir. Araştırmanın evreni, bu devlet üniversitesinde okuyan tüm öğrencilerdir. Araştırmanın amacı, makyavelist kişilik eğilimi algılarının yaşamın anlamı ve yaşam doyumu üzerine etkisini incelemektir. Ayrıca, yaşamın anlamı düzeyinin yaşam doyumu üzerine etkisi de araştırılmıştır. Bu kapsamda frekans analizi, faktör analizi, güvenilirlik testi, çoklu regresyon testi ve korelasyon analizi uygulanmıştır. Sonuç olarak, dürüst kişilik eğiliminin hem yaşamın anlamı alt boyutlarını hem de yaşam doyumunu arttırdığı gözlenmiştir. Olumlu kişilik eğiliminin hem mevcut anlamı hem de yaşam doyumunu arttırdığı gözlenmiştir. Olumsuz kişilik eğiliminin aranan anlam düzeyini arttırdığı gözlenmiştir. Yaşamın anlamı düzeyi alt boyutlarının yaşam doyumunu arttırdığı gözlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Makyavelist Kişilik, Yaşamın Anlamı, Yaşam Doyumu, Üniversite Öğrencileri

JEL Sınıflandırması: M10, M12, M14

The Effect of the Concepts of Machiavellian Personality Tendencies on Meaning in Life and Life Satisfaction

ABSTRACT

In the study, firstly, the conceptual framework is expressed. Then a research is carried out on the effect of the concepts of Machiavellian personality tendencies on meaning in life and life satisfaction. The research sample comprises a total of 365 students from schools of applied sciences at a state university. The population of the research covers all students studying at this state university. The aim of this study is to examine the effect of the concepts of Machiavellian personality tendencies on meaning in life and life satisfaction. In addition, the effect of the level of meaning in life on life satisfaction is scrutinized. In this context, frequency analysis, factor analysis, reliability test, multiple regression tests and correlation analysis were carried out. Consequently, it has been seen that honest personality tendency increases both the sub-dimensions of meaning in life and life satisfaction. It is observed that positive personality tendency increases both the presence of meaning and life satisfaction. On the other hand, it is observed that negative personality tendency increases the level of search of meaning. The sub-dimensions of the level of meaning in life have also been observed to increase life satisfaction.

Key Words: Machiavellian Personality, Meaning in Life, Life Satisfaction, University Students

JEL Classification: M10, M12, M14

*Yrd.Doç.Dr., Trakya Üniversitesi Uzunköprü Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölümü. altanayanayan@gmail.com

(Makale Gönderim Tarihi: 03.06.2016 / Yayına Kabul Tarihi: 08.03.2017)

Doi Number: 10.18657/yonveek.307496

GİRİŞ

Günümüz dünyasında pozitif psikoloji ile ilgili kavramlara artan bir ilgi mevcuttur. Yaşamın anlamı ve yaşam doyumuna kavramları pozitif psikoloji paradigmasıyla birlikte öne çıkmıştır (Aktaş ve Şimşek, 2014; Şimşek ve Aktaş, 2014: 124). Yaşamın anlamı kavramı pozitif psikolojinin temel kavramlarından biridir. Yaşamın anlamı değişkeni ile zihinsel sağlık arasında pozitif bir ilişki vardır (Demirbaş Çelik ve İşmen Gazioğlu, 2015: 44; Mason, 2013: 635). Bu değişkenler kişilerin yaşamlarını etkileyen olumlu unsurlardır. Makyavelist kişilik eğilimi ise kişiler için olumsuz kabul edilen bir değişkendir. Bu kapsamda makyavelist kişilik eğiliminin, iki olumlu değişken olan yaşamın anlamı ve yaşam doyumuna üzerine etki edip etmediğinin incelenmesi önemlidir. Makyavelist kişilik eğilimi algısının yaşamın anlamı ve yaşam doyumuna üzerine etki edip etmediği araştırmada incelenmiştir. Ayrıca araştırmada yaşamın anlamı düzeyinin yaşam doyumuna üzerine etkisi incelenmiştir. Araştırılan konunun uygulamasının üniversite öğrencileri üzerine yapılmış olması çalışmanın katkısı açısından önemlidir. Üniversite öğrencilerinin yaşamın anlamı ve yaşam doyumlarını arttıran veya azaltan değişkenlerin belirlenmesi sayesinde bu konularda çeşitli önlemler veya destekleyici faaliyetler geliştirilebilir.

I.KAVRAMSAL ÇERÇEVE

A. Makyavelizm

Makyavelizm, Niccolo Machiavelli'nin 16. Yüzyılda yazdıkları temelinde ortaya çıkmış bir düşüncedir. Niccolo Machiavelli tarafından 16. Yüzyılda yazılan "Prens (The Prince)" adlı eser, kişisel gücün kullanılarak amaçlara nasıl ulaşılacağını açıklamaktadır. Bu eserde çeşitli tutumlar, stratejiler ve taktikler de ifade edilmektedir. Makyavelizm kavramını manipülatif kişilik eğilimi veya kişinin manipülatif eğilimleri olarak da açıklamak mümkündür (Ayan, Ünsar ve Kahraman, 2013: 104-105). Makyavelizm düşüncesi, Machiavelli tarafından oluşturulmuştur. Bu düşünceye göre amaca ulaşmak için kullanılan her yol ve yöntem kabul edilebilir görülmektedir. Makyavelizm, kişilerin istedikleri amaçlara ulaşması için diğer kişiler üzerinde yönlendirici etki oluşturan etik olmayan davranışları bütünüdür. Makyavelist kişilerin geleneksel ahlak anlayışına sahip olmadıkları söylenebilir (Güney ve Mandacı, 2009: 84-85). Makyavelistler, kendi amaçlarına ulaşmak için başkalarını manipüle etme isteği ve yeteneğine sahip kişilerdir. Bu kişiler etik normlara uygun hareket etmezler. Kendi faydalarına olacak şekilde insanları ve durumları beceriyle yönlendirebilecek stratejiler uygularlar (Becker ve Dan O'Hair, 2007: 248).

Makyavelist kişilik eğilimi, kişilerin çıkarları için başkalarını aldatma ve onları kendi istediği doğrultuda hareket ettirme becerisidir. Makyavelist kişiler, sadece kendi amaçlarını gerçekleştirmeye odaklanırlar. Bu kişiler iş ve sosyal hayatlarında güç ve statü elde etmek için etik olmayan davranışlar gösterebilirler (Kanten, Yeşiltaş ve Arslan, 2015: 369). Bu kişiler soğuk davranan, sinik, pragmatik, ahlaki temelde düşünmeyen, uzun dönemli stratejik planlar yapan, yalan ve suistimale dayalı hareket eden bireylerdir. Makyavelist kişiler, kendi faydasını düşünerek hareket eder ve işini yaparken çok az motive olurlar (Rauthmann ve

Kolar, 2012: 884-885). Bu kişiler, insanlardan ve toplumdaki kaçan, empati eksikliği bulunan, anti-sosyal eğilimleri olan, güç ve para ile motive olan, etkili ve sonuç veren kuralları bulunan bireylerdir (Rauthmann, 2012: 345). Bu kişiler, hedef odaklı hareket eder ve başkalarını manipüle ederek onları kendi çıkarları için kullanırlar. Bu kişiler, diğer insanları sonuca ulaşmak için kullanılan bir araç olarak görürler. Makyavelist kişiler, güvensiz tutumlara sahip ve kendi duygularını düzenleyebilen bireylerdir. Makyavelizm kavramı kişilik bozukluklarıyla ilgilidir. Makyavelist kişiler, başkalarını ikna etmek ve sosyal ikilemleri çözmek konusunda başarılıdırlar. Bu kişilerin aynı anda hem kırılabilir hem de başarılı yapısı bu konuyu bilimsel olarak çalışmaya layık hale getirmektedir (Lang, 2015: 28).

B. Yaşamın Anlamı

Pozitif psikoloji paradigması, kişilerin yaşamlarını neyin daha değerli hale getirdiğine yönelik teori ve çalışmalara dayanır. Yaşamın anlamı, yaşam doyumu, yaşam kalitesi ve mutluluk gibi kavramlar 2000'li yıllarda pozitif psikoloji paradigmasının biçimlenmesiyle birlikte öne çıkmıştır (Aktaş ve Şimşek, 2014; Şimşek ve Aktaş, 2014: 124). Yaşamın anlamı konusuna son yıllarda artan bir ilgi mevcuttur. Bu konu, geniş anlamda iyi oluş kavramının önemli bir bileşeni olarak düşünülebilir. Yaşamın anlamı kavramı, kişilerin yaşamdaki tüm hedefleri, misyonu ve amaçlarının seviyesiyle birlikte yaşamının önemi, anlamı ve hislerini ifade eden tüm boyutları içermektedir (Steger, Oishi ve Kashdan, 2009: 43). Yaşamın anlamı kavramı, iyi oluş ve sağlık konularına önemli katkılar sağlamaktadır. Güncel psikoloji literatüründe yaşamın anlamı kavramını tanımlayan iki merkezi unsur vardır. Bunlardan ilki kişilerin yaşamda yaptıklarını kavraması ve buna yönelik hisleri ile ilgili iken, diğeri ise yaşamdaki istekleri, temel hedefleri ve amacı ile ilişkilidir (Martela ve Steger, 2016).

Yaşamın anlamı, çeşitli şekillerde ele alınan çok yönlü yapısı olan bir kavramdır. Yaşamın anlamı denildiğinde yaşam değeri, amacı, önemli hedefleri ve maneviyat akla gelir (Yüksel, 2012: 81). Yaşamın anlamı, anlam arayışı (aranan anlam) ve anlamın varlığı (mevcut anlam) olmak üzere iki boyutlu olarak ele alınmaktadır. Anlamın varlığı, kişilerin yaşamlarını önemli ve anlamlı olarak algılama seviyesi ile ilgili iken, anlam arayışı ise kişilerin yaşamlarının önem, anlam ve amacı temelinde bir anlayış meydana getirmek ve bunu geliştirmeye yönelik çabaları içerir. Anlamın varlığı bir sonucu içerirken, anlam arayışı bir süreci kapsamaktadır (Şahin vd., 2012: 829).

C. Yaşam Doyumu

Yaşam doyumu, kişinin bir bütün olarak kendi hayatına ilişkin bilişsel değerlendirmeleridir. Kişinin yaşamını bütün olarak değerlendirmesi, yaşamını çeşitli yönlerden kendi belirlediği standart ve kriterlere göre irdelemesidir (Proctor, Linley ve Maltby, 2009: 129). Yaşam doyumu, kişilerin mutluluk, moral ve günlük faaliyetler sonucunda sahip olduğu olumlu duyguların, olumsuz duygulardan üstün olması ile ilgilidir. Bu kavram kişilerin refahıyla ilgilidir. Yaşamından memnun olmayan kişiler anksiyete ve depresyona maruz kalabilir (Gürel ve Gürel, 2015: 41). Yaşam doyumu, kişilerin kendi yaşamlarının ne kadar iyi olduğuna ilişkin görüşlerini içerir. Yaşam doyumu, tümdengelimci bir bakış açısıyla, çoğunlukla

kişilik gibi faktörlere bağlı olarak yaşamın bütün olarak değerlendirilmesidir (Şimşek ve Aktaş, 2014: 124). Yaşam doyumunu, bireylerin beklentilerinin gerçek durumlar ile kıyaslanması sonucu ortaya çıkar. Bu kavram genel olarak bireyin yaşamının tümünü ve yaşamının çok çeşitli boyutlarını kapsar (Ural Uslan, 2016: 3356).

Yaşam doyumunu, kişilerin kendi yaşamlarının kalitesini bir bütün halinde öznel olarak değerlendirmesidir. Bir kişinin beklentileriyle elde ettiklerini karşılaştırması sonucunda ortaya çıkar. Yaşam doyumunu bireyin kendi yaşamına karşı genel bir tutumu ve memnuniyetini ifade eder (Çelik, 2016: 1141). Pozitif psikoloji ile ilgili araştırmalar, psikolojide önemli yeni bir yön olarak ortaya çıkmıştır. Psikolojinin geleneksel odağı olan depresyon ve anksiyete gibi negatif duyguların karşıtı olarak, bu konudaki birçok araştırma pozitif duygusal sonuçlara yönelmeye başlamıştır. Bu konulardaki araştırmalar git gide artmış ve genellikle mutluluk veya öznel iyi oluş kavramlarına odaklanmıştır (Pavot ve Diener, 2008: 137). Yaşam doyumunu kavramı iş doyumunu, gelir düzeyi, kişilik yapısı ve sosyal destek gibi değişkenlerle ilişkili olabilir. Yaşam doyumunu etkileyen önemli faktörlerden biri kişilerin hayatlarında önemli yeri olan iş yaşamıdır. Bu açıdan iş yaşamı ile yaşam doyumunu ilişkili olabilir (Güner, Çiçek ve Can, 2014: 61).

D. Değişkenler Arası İlişkiler ve Hipotezler

Demirbaş Çelik (2016), üniversite öğrencilerinin yaşamda anlam seviyeleri ile yaşamın amacı düzeyleri arasındaki ilişkileri araştırmıştır. Demirbaş Çelik (2016) yaşamda anlamın varlığı ile yaşam amacı arasında pozitif yönlü bir ilişki belirlemiş iken, yaşamda anlam arayışı ile yaşam amacı arasında negatif yönlü bir ilişki olduğunu ifade etmiştir. Ali ve Chamorro-Premuzic (2010), makyavelist eğilim düzeyi ile yaşam doyumunu arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki olduğunu ifade etmişlerdir. Akın ve Taş (2015), yaşamın anlamı ile yaşam doyumunu, dışadönüklük ve sorumluluk arasında pozitif yönlü bir ilişki olabileceğini belirtmiştir. Akın ve Taş (2015), yaşamın anlamı ile korku, öfke, utangaçlık ve depresyon arasında negatif yönlü bir ilişki olabileceğini ifade etmiştir. Pan vd. (2008) üniversite öğrencileri üzerine gerçekleştirdikleri araştırmalarında yaşamın anlamı ile yaşam doyumunu arasında pozitif yönlü anlamlı bir korelasyon olduğunu ve yaşamın anlamı düzeyinin yaşam doyumunu üzerine pozitif anlamlı bir etkisi olduğunu saptamışlardır.

Yıkılmaz ve Demir GÜdül (2015), üniversite öğrencileri üzerine uyguladığı araştırmalarında yaşam doyumunu ile mevcut anlam arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki olduğunu ve yaşam doyumunu ile aranan anlam arasında negatif yönde anlamlı bir ilişki olduğunu ifade etmişlerdir. Yıkılmaz ve Demir GÜdül (2015), mevcut anlam düzeyinin yaşam doyumunu üzerine anlamlı olarak etki ettiğini ve aranan anlam seviyesinin yaşam doyumuna bir etkisi olmadığını belirtmişlerdir. Datu ve Mateo (2015) kolej öğrencileri üzerine uyguladığı araştırmalarında mevcut anlam ile yaşam doyumunu arasında pozitif yönlü anlamlı bir korelasyon olduğunu ve mevcut anlam düzeyinin yaşam doyumunu üzerine pozitif yönlü bir etkisi olduğunu saptamışlardır. Datu ve Mateo (2015), aranan anlam ile yaşam doyumunu arasında anlamlı bir korelasyon olmadığını belirlemişlerdir. Eakman ve Eklund

(2012) üniversite öğrencilerine gerçekleştirdikleri araştırmada yaşamın anlamı ölçeğinin alt boyutu olan mevcut anlam ile yaşam doyumu arasında pozitif yönlü anlamlı bir korelasyon olduğunu belirlemişlerdir. Bu kapsamda aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur:

Hipotezler

H₁:Makyavelist kişilik eğiliminin aranan anlam üzerine anlamlı bir etkisi vardır.

H_{1a}:Dürüst kişilik eğiliminin aranan anlam üzerine anlamlı bir etkisi vardır.

H_{1b}:Olumsuz kişilik eğiliminin aranan anlam üzerine anlamlı bir etkisi vardır.

H_{1c}:Olumlu kişilik eğiliminin aranan anlam üzerine anlamlı bir etkisi vardır.

H₂: Makyavelist kişilik eğiliminin mevcut anlam üzerine anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2a}:Dürüst kişilik eğiliminin mevcut anlam üzerine anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2b}:Olumsuz kişilik eğiliminin mevcut anlam üzerine anlamlı bir etkisi vardır.

H_{2c}:Olumlu kişilik eğiliminin mevcut anlam üzerine anlamlı bir etkisi vardır.

H₃: Makyavelist kişilik eğiliminin yaşam doyumu üzerine anlamlı bir etkisi vardır.

H_{3a}: Dürüst kişilik eğiliminin yaşam doyumu üzerine anlamlı bir etkisi vardır.

H_{3b}:Olumsuz kişilik eğiliminin yaşam doyumu üzerine anlamlı bir etkisi vardır.

H_{3c}:Olumlu kişilik eğiliminin yaşam doyumu üzerine anlamlı bir etkisi vardır.

H₄: Yaşamın anlamı düzeyinin yaşam doyumu üzerine anlamlı bir etkisi vardır.

H_{4a}: Aranan anlam düzeyinin yaşam doyumu üzerine anlamlı bir etkisi vardır.

H_{4b}: Mevcut anlam düzeyinin yaşam doyumu üzerine anlamlı bir etkisi vardır.

II.ARAŞTIRMA

A. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı, üniversite öğrencilerinin makyavelist kişilik eğilimi algılarının yaşamın anlamı ve yaşam doyumları üzerine olan etkisini ele almaktır. Ayrıca öğrencilerin yaşamın anlamı düzeylerinin yaşam doyumları üzerine etkisi incelenmiştir.

B. Örneklem ve Evren

Araştırmanın örnekleme, bir devlet üniversitesinin uygulamalı bilimler yüksekokullarında öğrenim gören 365 öğrencidir. Bu kapsamda bir devlet üniversitesinin iki ayrı uygulamalı bilimler yüksekokulunda öğrenim gören 365 öğrenciden veriler elde edilmiştir. Araştırmanın evreni, bu devlet üniversitesinde okuyan tüm öğrencilerdir.

C. Geri Dönüş Oranı ve Sınırlılıklar

Araştırma kapsamında 380 adet anket dağıtılmış, bu anketlerden 365 tanesi tam ve eksiksiz olarak doldurulmuştur. Geri dönüş oranı %96'dır. Sınırlılıklar yalnızca bir üniversitedeki öğrencilere araştırma yapılması ve bu üniversitede sadece uygulamalı bilimler yüksekokullarında öğrenim gören öğrencilerin araştırmaya dahil edilmesi olarak sıralanabilir.

D. Ölçüm Araçları

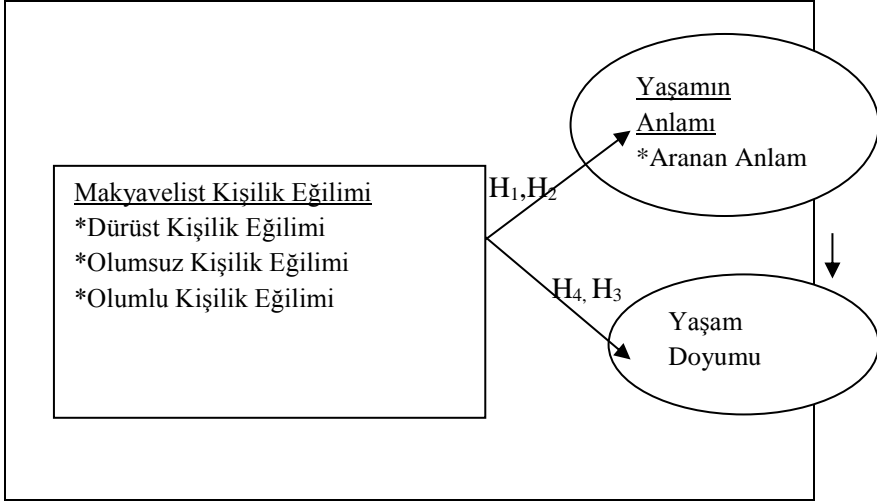
Araştırmada makyavelist kişilik eğilimini ölçmek için Christie ve Geis (1970) tarafından geliştirilen 20 soruluk Mach IV ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçek ülkemizde daha önce birçok araştırmada kullanılmıştır. Ölçekte 10 olumlu ve 10 olumsuz soru vardır. Ölçek Engeler ve Yargıç (2004) tarafından Türkçe'ye

uyarlanmıştır. Yaşamın anlamı ölçeği Steger vd. (2006) tarafından geliştirilen 10 soruluk bir formdur. Yaşamın anlamı ölçeği geçerlik ve güvenilirlik çalışması Akın ve Taş (2011) tarafından yapılmıştır. Yaşamın anlamı ölçeği toplam 10 soru ve 2 alt boyuttan oluşan bir formdur. İlk alt boyut olan mevcut anlam soru 1, 4, 5, 6 ve 9'u içermektedir. Diğer boyut olan aranan anlam ise soru 2, 3, 7, 8 ve 10'u kapsamaktadır. Yaşamın anlamı ölçeğinde soru 9 ters puanlanmaktadır (Akın ve Taş, 2015: 31). Çalışmada Diener vd. (1985) tarafından geliştirilen 5 soruluk yaşam doyumu ölçeği kullanılmıştır. Ölçeği Köker (1991) Türkçe'ye uyarlamıştır. Araştırmada kullanılan makyavelist kişilik eğilimi ölçeği (Mach IV), yaşamın anlamı ölçeği ve yaşam doyumu ölçeği için "Kesinlikle katılmıyorum=1", "Katılmıyorum=2", "Kararsızım=3", "Katılıyorum=4" ve "Kesinlikle Katılıyorum=5" olmak üzere beşli Likert puanlama kullanılmıştır. Ayrıca sosyo-demografik özelliklerin belirlenmesine ilişkin olarak cinsiyet, sınıf düzeyi, baba eğitim durumu, anne eğitim durumu, kardeş sayısı ile ilgili sorular yöneltilmiştir.

E.Araştırma Modeli

Araştırma modeli makyavelist kişilik eğilimi, yaşamın anlamı ve yaşam doyumu olmak üzere üç temel değişken üzerine kurulmuştur. Öncelikle makyavelist kişilik eğiliminin yaşamın anlamı üzerine etkisi incelenmiştir. Bu kapsamda iki çoklu regresyon modeli test edilmiştir (H_1 ve H_2). Makyavelist kişilik eğiliminin yaşamın anlamı alt boyutlarından aranan anlam üzerine etkisine ilişkin bir çoklu regresyon modeli sınanmıştır. Makyavelist kişilik eğiliminin yaşamın anlamı alt boyutlarından mevcut anlam üzerine etkisine yönelik olarak bir çoklu regresyon modeli test edilmiştir. Burada makyavelist kişilik eğilimi alt boyutları bağımsız değişken olarak, yaşamın anlamı alt boyutları ayrı ayrı bağımlı değişken olarak ele alınmıştır. Araştırma modeline göre ikinci olarak makyavelist kişilik eğiliminin yaşam doyumu üzerine etkisi incelenmiştir. Bu kapsamda bir çoklu regresyon modeli sınanmıştır (H_3). Burada makyavelist kişilik eğilimi alt boyutları bağımsız değişken olarak, yaşam doyumu bağımlı değişken olarak ele alınmıştır. Modele göre son olarak yaşamın anlamı düzeyinin yaşam doyumu üzerine etkisi ele alınmıştır. Bu kapsamda bir çoklu regresyon modeli test edilmiştir (H_4). Burada yaşamın anlamı alt boyutları bağımsız değişken olarak, yaşam doyumu bağımlı değişken olarak ele alınmıştır. Araştırma modeli kapsamında toplam 4 ayrı çoklu regresyon modeli test edilmiştir.

Şekil 1. Araştırma Modeli



III. BULGULAR

Çalışmada veri analizi SPSS 21 istatistik paket programı kullanılarak yapılmıştır. Bu kapsamda frekans analizi, faktör analizi, güvenilirlik testi, çoklu regresyon testi ve korelasyon analizi uygulanmıştır. Araştırmada öncelikle üniversite öğrencilerinin sosyo-demografik özelliklerine ilişkin frekans dağılımı yapılmıştır. Daha sonra makyavelist kişilik eğilimi, yaşamın anlamı ve yaşam doyumu ölçeklerine faktör analizi ve güvenilirlik testleri uygulanmıştır. Makyavelist kişilik eğilimi ölçeğine faktör analizi uygulanması sonucu üç alt boyut ortaya çıkmıştır. Bu boyutlar sırasıyla “dürüst kişilik eğilimi”, “olumsuz kişilik eğilimi” ve “olumlu kişilik eğilimi” olarak isimlendirilmiştir. Yaşamın anlamı ölçeğine faktör analizi uygulanması neticesinde iki alt boyut bulunmuştur. Bu boyutlar “aranan anlam” ve “mevcut anlam” olarak isimlendirilmiştir. Yaşam doyumu ölçeğine faktör analizi uygulaması yapılmış ve tek boyut ortaya çıkmıştır. Bu boyut yaşam doyumu olarak adlandırılmıştır. Bunun sonrasında araştırmada kullanılan değişkenlere güvenilirlik testleri uygulanmış ve Cronbach’s Alpha değerleri incelenmiştir. Cronbach’s Alpha değerlerinin genel olarak kabul edilebilir düzeyde olduğu söylenebilir.

Makyavelist kişilik eğiliminin yaşamın anlamı düzeyi üzerine etkisine yönelik olarak iki ayrı çoklu regresyon modeli sınanmıştır. Bu kapsamda makyavelist kişilik eğiliminin aranan anlam üzerine etkisine yönelik bir çoklu regresyon modeli denenmiştir. Makyavelist kişilik eğiliminin mevcut anlam üzerine etkisine ilişkin olarak da bir çoklu regresyon modeli denenmiştir. Daha sonra makyavelist kişilik eğiliminin yaşam doyumu üzerine etkisine ilişkin olarak bir çoklu regresyon modeli sınanmıştır. Yaşamın anlamı düzeyinin yaşam doyumu üzerine etkisine ilişkin olarak bir çoklu regresyon modeli test edilmiştir. Araştırmada toplam dört ayrı çoklu regresyon modeli denenmiştir.

A. Frekans Analizi

Araştırmaya katılan öğrencilerin sosyo-demografik özelliklerinin dağılımına ilişkin frekans dağılımı Tablo 1’de gösterilmiştir. Bu kapsamda öğrencilerin cinsiyet, sınıf düzeyi, baba eğitim durumu, anne eğitim durumu ve kardeş sayısına yönelik frekans dağılımları aşağıda ifade edilmiştir.

Tablo 1. Sosyo-demografik Özelliklere İlişkin Frekans Dağılımı

Değişkenler	Gruplar	Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Erkek	181	49,6
	Kadın	184	50,4
Sınıf Düzeyi	1.sınıf	128	35,1
	2.sınıf	134	36,7
	3.sınıf	63	17,3
	4.sınıf	40	11,0
Baba Eğitim Durumu	Okuryazar Değil	4	1,1
	İlk-Orta	232	63,6
	Lise	90	24,7
	MYO	13	3,6
	Üniversite	22	6,0
Anne Eğitim Durumu	Okuryazar Değil	20	5,5
	İlk-Orta	273	74,8
	Lise	57	15,6
	MYO	4	1,1
	Üniversite	8	2,2
Kardeş Sayısı	Y.Lisans	3	0,8
	1 kardeş	26	7,1
	2 kardeş	158	43,3
	3 kardeş	106	29,0
	4 ve üzeri kardeş	75	20,5

B. Faktör Analizi ve Güvenirlik Testi

Makyavelist kişilik eğilimi ölçeğine faktör analizi ile güvenilirlik testi uygulanmış ve sonuçlar Tablo 2’de ifade edilmiştir. 350 ve üzerindeki gözlem sayılarında faktör ağırlığı 0,30 ve üzerinde olması gerekir (Kalaycı, 2010: 330; Alpar, 2011: 283). Araştırma örneklemini 365 kişiden oluştuğu için faktör ağırlıklarının 0,30 ve üzerinde olmasına dikkat gösterilmiştir.

Tablo 2. Makyavelist Kişilik Eğilimi Ölçeği Faktör Analizi ve Güvenirlik Testi Sonuçları

	Sorular	Faktör Ağırlıkları	Faktör Açıklayıcılığı(%)	Başlangıç Özdeğerleri	Cronbach’s Alpha
Dürüst Kişilik Eğilimi	M10	0,767	12,664	2,861	0,667
	M5	0,756			
	M2	0,613			
	M15	0,531			
	M11	0,465			
	M8	0,363			
	M19	0,591	11,392	2,117	

Olumsuz Kişilik Eğilimi	M7	0,536	10,117	1,857	0,588
	M6	0,536			
	M12	0,516			
	M4	0,500			
	M1	0,468			
	M18	0,415			
	M3	0,340			
M16	0,308				
Olumlu Kişilik Eğilimi	M14	0,693	10,117	1,857	0,566
	M17	0,669			
	M20	0,637			
	M13	0,496			
	M9	0,395			
KMO Değeri: 0,732; Bartlett's Testi Sonucu: 0,000; Açıklanan Toplam Varyans: 34,173					

Tablo 2’de görüldüğü gibi KMO değeri 0,732 ve Bartlett’s testi sonucu bulunan p değeri 0,000 olduğu için veri setinin faktör analizine uygun olduğu söylenebilir. Makyavelist kişilik eğilimi ölçeğine faktör analizi uygulanmış ve üç alt boyut ortaya çıkmıştır. Bu boyutlar “Dürüst Kişilik Eğilimi”, “Olumsuz Kişilik Eğilimi” ve “Olumlu Kişilik Eğilimi” olarak adlandırılmıştır. “Dürüst Kişilik Eğilimi” boyutu toplam varyansın %12,664’ünü açıklamaktadır. “Olumsuz Kişilik Eğilimi” boyutunun toplam varyansın %11,392’sini açıkladığı gözlenmiştir. “Olumlu Kişilik Eğilimi” boyutu toplam varyansın %10,117’sini açıklamaktadır. Makyavelist kişilik eğiliminin üç alt boyutu toplam varyansın %34,173’ünü açıklamaktadır. Başlangıç özdeğerlerinin faktör 1 için 2,861, faktör 2 için 2,117 ve faktör 3 için 1,857 olduğu gözlenmiştir. Güvenirlilik testi sonucu bulunan Cronbach’s Alpha değerlerinin faktör 1 için 0,667, faktör 2 için 0,588 ve faktör 3 için 0,566 olduğu gözlenmiştir. Cronbach’s Alpha değerlerinin genel olarak 0,50’nin üzerinde olduğu görülmektedir.

Yaşamın anlamı ölçeğine faktör analizi ile güvenilirlik testi uygulanmış ve bulunan sonuçlar Tablo 3’te verilmiştir. Yaşamın anlamı ölçeğine faktör analizi uygulanırken soru 9 analiz dışı bırakılmıştır.

Tablo 3. Yaşamın Anlamı Ölçeği Faktör Analizi ve Güvenirlilik Testi Sonuçları

	Sorular	Faktör Ağırlıkları	Faktör Açıklayıcılığı(%)	Başlangıç Özdeğerleri	Cronbach’s Alpha
Aranan Anlam	YA3	0,807	31,905	3,317	0,809
	YA8	0,768			
	YA10	0,741			
	YA7	0,725			
	YA2	0,688			
Mevcut Anlam	YA4	0,813	26,740	1,962	0,762
	YA5	0,781			
	YA6	0,773			
	YA1	0,659			
KMO Değeri: 0,807; Bartlett's Testi Sonucu: 0,000; Açıklanan Toplam Varyans: 58,646					

Tablo 3’te görüldüğü üzere KMO değeri 0,807 ve Bartlett’s testi sonucu bulunan p değeri 0,000 olduğu için veri seti faktör analizine uygundur. Yaşamın

anlamı ölçeğine faktör analizi uygulanması sonucu iki alt boyut ortaya çıkmıştır. Bu boyutlar ölçeğin orijinalindeki gibi “Aranan Anlam” ve “Mevcut Anlam” olarak adlandırılmıştır. “Aranan Anlam” boyutu toplam varyansın %31,905’ini açıklamaktadır. “Mevcut Anlam” boyutu toplam varyansın %26,740’ını açıklamaktadır. Yaşamın anlamı ölçeğinin iki alt boyutu toplam varyansın %58,646’sını açıklamaktadır. Başlangıç özdeğerlerinin faktör 1 için 3,317, faktör 2 için 1,962 olduğu gözlenmiştir. Cronbach’s Alpha değerlerinin faktör 1 için 0,809 ve faktör 2 için 0,762 olduğu gözlenmiştir. Yaşamın anlamı ölçeği alt boyutlarının Cronbach’s Alpha değerlerinin uygun düzeyde olduğu görülmektedir.

Yaşam doyumu ölçeğine faktör analizi ile güvenilirlik testi uygulanmış ve bulunan sonuçlar aşağıda Tablo 4’te ifade edilmiştir.

Tablo 4. Yaşam Doyumu Ölçeği Faktör Analizi ve Güvenirlik Testi Sonuçları

	Sorular	Faktör Ağırlıkları	Faktör Açıklayıcılığı(%)	Başlangıç Özdeğerleri	Cronbach’s Alpha
Yaşam Doyumu	yd1	0,789	56,332	2,817	0,801
	yd4	0,785			
	yd3	0,785			
	yd2	0,721			
	yd5	0,665			
KMO Değeri: 0,821; Bartlett’s Testi Sonucu: 0,000; Açıklanan Toplam Varyans: 56,332					

Tablo 4’te görüldüğü gibi KMO değeri 0,821 ve Bartlett’s testi sonucu bulunan p değeri 0,000 olduğundan veri seti faktör analizine uygundur. Yaşam doyumu ölçeğine faktör analizi uygulanması sonucu tek boyut ortaya çıkmış ve bu boyut ölçeğin orijinalindeki gibi yaşam doyumu olarak isimlendirilmiştir. Yaşam doyumu boyutu toplam varyansın %56,332’sini açıklamaktadır. Yaşam doyumu boyutu için başlangıç özdeğerinin 2,817 olduğu gözlenmiştir. Yaşam doyumu boyutu için Cronbach’s Alpha değerinin 0,801 olduğu gözlenmiştir. Bu değer uygun düzeyde olduğu görülmektedir.

C. Çoklu Regresyon Testleri

Çoklu regresyon testlerine geçmeden önce çoklu bağıntının olup olmadığı araştırılmıştır. Belirtildiği gibi makyavelist kişilik eğilimi alt boyutları bağımsız değişken olarak ele alınmıştır. Bu kapsamda bağımsız değişkenler (dürüst kişilik eğilimi, olumsuz kişilik eğilimi ve olumlu kişilik eğilimi) arasındaki korelasyon katsayıları, VIF değerleri, tolerans istatistik değerleri ve koşul indeksleri (condition index) incelenmiştir.

Çoklu bağıntı sorununun olmaması için bağımsız değişkenler arası korelasyonlar 0,7’nin altında olmalı, tolerans istatistiği 0,1’in üzerinde olmalı, VIF değeri 10’un altında olmalı ve koşul indeksi değeri 30’un altında olmalıdır (Sipahi, Yurtkoru ve Çinko, 2010; Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2012; Saruhan ve Özdemirci, 2011). Bağımsız değişkenler (dürüst kişilik eğilimi, olumsuz kişilik eğilimi ve olumlu kişilik eğilimi) arasındaki korelasyon katsayılarının 0,7’nin oldukça altında olduğu, en yüksek VIF değerinin 1,067 olduğu ve bu değer sınır değer olan 10’un oldukça altında olduğu, en düşük tolerans istatistiğinin 0,937 olduğu ve bu değer sınır değer olan 0,1’in oldukça üzerinde olduğu, en yüksek

koşul indeksi değerinin 16,313 olduğu ve bunun sınır değer olan 30'un oldukça altında olduğu gözlenmiştir. Bu kapsamda bağımsız değişkenler için çoklu bağıntı sorunu olmadığı söylenebilir.

Makyavelist kişilik eğiliminin yaşamın anlamı alt boyutları üzerine etkisi iki çoklu regresyon modeli ile sınanmıştır. Öncelikle makyavelist kişilik eğiliminin aranan anlam üzerine etkisine ilişkin bir çoklu regresyon modeli test edilmiş ve sonuçlar aşağıda Tablo 5'te verilmiştir. Bu kapsamda makyavelist kişilik eğilimi alt boyutları bağımsız değişken iken, aranan anlam boyutu bağımlı değişken olarak değerlendirilmiştir.

Tablo 5.Makyavelist Kişilik Eğiliminin Aranan Anlam Üzerine Etkisine İlişkin Çoklu Regresyon Testi Sonuçları

	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Edilmiş Katsayılar	t	Sig.
	B	Std. Hata	Beta		
(Constant)	1,773	0,310		5,728	0,000
Dürüst Kişilik Eğilimi	0,268	0,059	0,233	4,518	0,000
Olumsuz Kişilik Eğilimi	0,205	0,073	0,146	2,824	0,005
Olumlu Kişilik Eğilimi	0,030	0,059	0,025	0,502	0,616
Bağımlı Değişken: Aranan Anlam R=0,305; R ² : 0,093; Düzeltilmiş R ² : 0,085; Std.Hata: 0,83470; F:12,341; p:0,000					

Tablo 5'te görüldüğü üzere $p < 0,05$ olduğundan H_{1a} ve H_{1b} desteklenmiştir. Ayrıca $p > 0,05$ olduğundan H_{1c} reddedilmiştir. Dürüst kişilik eğiliminin aranan anlam üzerine pozitif yönlü anlamlı bir etkisi ($\beta=0,233$) olduğu gözlenmiştir ($p < 0,05$). Öğrencilerin dürüst kişilik eğilimi algıları arttıkça aranan anlam düzeyleri de artmaktadır. Dürüst kişilik eğilimine sahip olmak aranan anlam seviyesini arttırmaktadır. Olumsuz kişilik eğiliminin aranan anlam düzeyi üzerine pozitif yönlü anlamlı bir etkisi ($\beta=0,146$) olduğu gözlenmiştir ($p < 0,05$). Öğrencilerin olumsuz kişilik eğilimi algıları arttıkça aranan anlam düzeyleri de artmaktadır. Kişilerin olumsuz kişilik eğilimleri aranan anlam düzeylerini arttırmaktadır. Dürüst kişilik eğiliminin aranan anlam üzerine etkisi ($\beta=0,233$), olumsuz kişilik eğiliminin etkisinden ($\beta=0,146$) fazladır. Dürüst kişilik eğilimi aranan anlam düzeyini daha fazla arttırmaktadır. Ayrıca olumlu kişilik eğiliminin aranan anlam üzerine anlamlı bir etkisi yoktur ($p > 0,05$).

Makyavelist kişilik eğiliminin mevcut anlam üzerine etkisine yönelik olarak bir çoklu regresyon modeli sınanmış ve sonuçlar aşağıda Tablo 6'da verilmiştir. Bu kapsamda makyavelist kişilik eğilimi alt boyutları bağımsız değişken olarak, mevcut anlam boyutu bağımlı değişken olarak ele alınmıştır.

Tablo 6. Makyavelist Kişilik Eğiliminin Mevcut Anlam Üzerine Etkisine Yönelik Çoklu Regresyon Testi Sonuçları

	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Edilmiş Katsayılar	t	Sig.
	B	Std. Hata	Beta		
(Sabit)	2,049	0,302		6,793	0,000
Dürüst Kişilik Eğilimi	0,334	0,058	0,297	5,793	0,000
Olumsuz Kişilik Eğilimi	-0,094	0,071	-0,068	-1,324	0,186
Olumlu Kişilik Eğilimi	0,168	0,057	0,146	2,922	0,004
Bağımlı Değişken: Mevcut Anlam R: 0,324; R ² : 0,105; Düzeltilmiş R ² : 0,097; Std. Hata: 0,81334; F:14,093; p:0,000					

Tablo 6’da görüldüğü gibi $p < 0,05$ olduğundan H_{2a} ve H_{2c} desteklenmiştir. Ayrıca $p > 0,05$ olduğundan H_{2b} reddedilmiştir. Dürüst kişilik eğiliminin mevcut anlam üzerine pozitif yönlü anlamlı bir etkisi ($\beta = 0,297$) olduğu gözlenmiştir ($p < 0,05$). Öğrencilerin dürüst kişilik eğilimi algıları arttıkça mevcut anlam düzeyleri de artmaktadır. Öğrencilerin dürüst kişilik eğilimine sahip olması mevcut anlam düzeylerini yükseltmektedir. Olumlu kişilik eğiliminin mevcut anlam üzerine pozitif yönlü anlamlı bir etkisi ($\beta = 0,146$) olduğu gözlenmiştir ($p < 0,05$). Öğrencilerin olumlu kişilik eğilimi algıları arttıkça mevcut anlam düzeyleri de artmaktadır. Öğrencilerin olumlu kişilik algısına sahip olması mevcut anlam seviyelerini yükseltmektedir. Dürüst kişilik eğiliminin mevcut anlam üzerine etkisi ($\beta = 0,297$), olumlu kişilik eğiliminin etkisinden ($\beta = 0,146$) yüksektir. Dürüst kişilik eğilimi mevcut anlam seviyesini daha fazla arttırmaktadır. Olumsuz kişilik eğiliminin mevcut anlam üzerine anlamlı bir etkisi yoktur ($p > 0,05$).

Makyavelist kişilik eğiliminin yaşam doyumuna üzerine etkisine ilişkin bir çoklu regresyon modeli denenmiş ve sonuçlar aşağıda Tablo 7’de gösterilmiştir. Makyavelist kişilik eğilimi alt boyutları bağımsız değişken iken, yaşam doyumuna bağımlı değişken olarak değerlendirilmiştir.

Tablo 7. Makyavelist Kişilik Eğiliminin Yaşam Doyumu Üzerine Etkisine İlişkin Çoklu Regresyon Testi Sonuçları

	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Edilmiş Katsayılar	t	Sig.
	B	Std. Hata	Beta		
(Sabit)	1,471	0,311		4,723	0,000
Dürüst Kişilik Eğilimi	0,224	0,060	0,189	3,765	0,000
Olumsuz Kişilik Eğilimi	-0,116	0,073	-0,080	-1,591	0,112

Olumlu Kişilik Eğilimi	0,396	0,059	0,327	6,667	0,000
Bağımlı Değişken: Yaşam Doyumu R: 0,374; R ² : 0,140; Düzeltilmiş R ² : 0,133; Std. Hata: 0,83980; F: 19,586; p:0,000					

Tablo 7'ye bakıldığında $p < 0,05$ olduğu için H_{3a} ve H_{3c} desteklenmiştir. Ayrıca $p > 0,05$ olduğu için H_{3b} reddedilmiştir. Dürüst kişilik eğiliminin yaşam doyumu üzerine pozitif yönlü anlamlı bir etkisi ($\beta = 0,189$) vardır ($p < 0,05$). Öğrencilerin dürüst kişilik eğilimi algıları arttıkça yaşam doyumları da artmaktadır. Dürüst kişilik eğilimine sahip olmak yaşam doyumunu arttırmaktadır. Olumlu kişilik eğiliminin yaşam doyumu üzerine pozitif yönlü anlamlı bir etkisi ($\beta = 0,327$) olduğu gözlenmiştir ($p < 0,05$). Öğrencilerin olumlu kişilik eğilimi algıları arttıkça yaşam doyumları da artmaktadır. Olumlu kişilik eğilimi sahibi olmak yaşam doyumunu yükseltmektedir. Olumlu kişilik eğiliminin yaşam doyumu üzerine olan etkisi ($\beta = 0,327$), dürüst kişilik eğiliminin etkisinden ($\beta = 0,189$) yüksektir. Bu kapsamda olumlu kişilik eğiliminin yaşam doyumunu daha çok arttırdığı söylenebilir. Olumsuz kişilik eğiliminin yaşam doyumu üzerine anlamlı bir etkisinin olmadığı gözlenmiştir ($p > 0,05$).

Çoklu regresyon testine geçmeden önce bağımsız değişken olarak ele alınan yaşamın anlamı alt boyutlarına ilişkin olarak çoklu bağıntı araştırılmıştır. Bağımsız değişkenler (Aranan anlam ve mevcut anlam) arasındaki korelasyon katsayılarının 0,7'nin oldukça altında olduğu, en yüksek VIF değerinin 1,066 olduğu ve bunun sınır değer olan 10'un oldukça altında olduğu, tolerans istatistiğinin en düşük değerinin 0,938 olduğu ve bunun sınır değer olan 0,1'in oldukça üzerinde olduğu ve son olarak koşul indeksinin en yüksek değerinin 10,781 olduğu ve bunun 30'un oldukça altında olduğu gözlenmiştir. Bu nedenlerden dolayı çoklu bağıntı sorunu olmadığı söylenebilir.

Yaşamın anlamı düzeyinin yaşam doyumu üzerine etkisine dönük olarak bir çoklu regresyon modeli sınanmıştır. Bulunan sonuçlar aşağıda Tablo 8'de verilmiştir.

Tablo 8. Yaşamın Anlamı Düzeyinin Yaşam Doyumu Üzerine Etkisine Yönelik Çoklu Regresyon Testi Sonuçları

	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Edilmiş Katsayılar	t	Sig.
	B	Std. Hata	Beta		
(Sabit)	0,912	0,209		4,363	0,000
Aranan Anlam	0,095	0,048	0,092	1,972	0,049
Mevcut Anlam	0,507	0,049	0,482	10,332	0,000
Bağımlı Değişken: Yaşam Doyumu R: 0,512; R ² : 0,262; Düzeltilmiş R ² : 0,258; Std. Hata: 0,77662; F: 64,417; p:0,000					

Tablo 8’de görüldüğü üzere, $p < 0,05$ olduğundan H_{4a} ve H_{4b} desteklenmiştir ($p < 0,05$). Aranılan anlam düzeyinin yaşam doyumu üzerine pozitif yönlü anlamlı bir etkisi ($\beta = 0,092$) olduğu gözlenmiştir ($p < 0,05$). Öğrencilerin aranılan anlam algıları arttıkça yaşam doyumları da artmaktadır. Aranılan anlam düzeyinin yaşam doyumunu yükselttiği söylenebilir. Mevcut anlam düzeyinin yaşam doyumu üzerine pozitif yönlü anlamlı bir etkisi ($\beta = 0,482$) olduğu gözlenmiştir ($p < 0,05$). Öğrencilerin mevcut anlam algıları arttıkça yaşam doyumları da artmaktadır. Mevcut anlam seviyesinin yaşam doyumunu arttırdığı söylenebilir. Mevcut anlam düzeyinin yaşam doyumu üzerine olan etkisi ($\beta = 0,482$), aranılan anlam düzeyinin etkisine ($\beta = 0,092$) göre oldukça yüksektir. Başka bir ifadeyle mevcut anlam düzeyinin yaşam doyumunu daha çok arttırdığı söylenebilir.

D. Korelasyon Testleri

Araştırmada kullanılan değişkenler arası korelasyonlar, ortalamalar ve standart sapmalar aşağıda Tablo 9’da verilmiştir.

Tablo 9. Korelasyon Analizleri, Ortalamalar ve Standart Sapmalar

	Ortalama	Std. Sapma	1	2	3	4	5	6
Dürüst Kişilik Eğilimi	3,63	0,759	1	0,231**	0,026	0,267**	0,285**	0,179**
				0,000	0,615	0,000	0,000	0,001
Olumsuz Kişilik Eğilimi	3,17	0,622		1	0,104*	0,203**	0,016	-0,003
					0,048	0,000	0,766	0,959
Olumlu Kişilik Eğilimi	2,67	0,745			1	0,047	0,147**	0,324**
						0,375	0,005	0,000
Aranılan Anlam	3,47	0,873				1	0,249**	0,212**
							0,000	0,000
Mevcut Anlam	3,41	0,857					1	0,505**
								0,000
Yaşam Doyumu	2,97	0,90183						1

**Korelasyon 0,01 düzeyinde anlamlıdır. *Korelasyon 0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 9’da görüldüğü gibi, araştırmada kullanılan değişkenler arasında en yüksek ortalamaya “Dürüst Kişilik Eğilimi” boyutu sahiptir. En düşük ortalamaya ise “Olumlu Kişilik Eğilimi” sahiptir. Dürüst kişilik eğilimi boyutu ortalaması 3,63 iken, olumlu kişilik eğilimi boyutu ortalaması 2,67’dir. Değişkenler arası korelasyon katsayılarına bakıldığında, dürüst kişilik eğilimi ile aranılan anlam arasında pozitif yönlü anlamlı bir korelasyon ($r = 0,267$) mevcuttur ($p < 0,05$). Dürüst kişilik eğilimi arttıkça aranılan anlam düzeyi de artmaktadır. Dürüst kişilik eğilimi ile mevcut anlam arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki ($r = 0,285$) olduğu

gözlenmiştir ($p<0,05$). Dürüst kişilik eğilimi arttıkça mevcut anlam düzeyi de artmaktadır. Dürüst kişilik eğilimi ile yaşam doyumu arasında pozitif yönlü anlamlı bir korelasyon ($r=0,179$) mevcuttur ($p<0,05$). Dürüst kişilik eğilimi arttıkça yaşam doyumu da artmaktadır. Olumsuz kişilik eğilimi ile aranan anlam arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki ($r=0,203$) vardır ($p<0,05$). Olumsuz kişilik eğilimi arttıkça aranan anlam düzeyi de artmaktadır. Olumlu kişilik eğilimi ile mevcut anlam arasında pozitif yönlü anlamlı bir korelasyon ($r=0,147$) olduğu gözlenmiştir ($p<0,05$). Olumlu kişilik eğilimi arttıkça mevcut anlam düzeyi de artmaktadır. Olumlu kişilik eğilimi ile yaşam doyumu arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki ($r=0,324$) mevcuttur ($p<0,05$). Olumlu kişilik eğilimi arttıkça yaşam doyumu da artmaktadır. Aranan anlam ile yaşam doyumu arasında pozitif yönlü anlamlı bir korelasyon ($r=0,212$) olduğu gözlenmiştir ($p<0,05$). Aranan anlam düzeyi arttıkça yaşam doyumu da artmaktadır. Mevcut anlam ile yaşam doyumu arasında pozitif yönlü güçlü bir korelasyon ($r=0,505$) mevcuttur ($p<0,05$). Mevcut anlam düzeyi arttıkça yaşam doyumu da artmaktadır.

TARTIŞMA, SONUÇ VE ÖNERİLER

Öğrencilerin dürüst kişilik eğilimine sahip olmaları hem aranan anlam hem de mevcut anlam seviyelerini arttırmaktadır. Dürüst kişilik eğilimi yaşamın anlamı düzeyinin her iki alt boyutunu da pozitif ve anlamlı olarak etkilemektedir. Bu kapsamda dürüst kişilik eğiliminin yaşamın anlamı seviyesini arttıran önemli bir değişken olduğu söylenebilir. Öğrencilerin dürüst kişilik eğilimine sahip olmaları yaşam doyumlarını arttırmaktadır. Sonuç olarak dürüst kişilik eğiliminin hem yaşamın anlamı hem de yaşam doyumunu arttıran önemli bir unsur olduğu görülmektedir. Bu kapsamda dürüst kişilik eğilimine odaklanmak ve bu yönde faaliyetler sürdürmenin önemli olduğu ifade edilebilir.

Olumsuz kişilik eğilimi aranan anlam düzeyini arttırırken, olumlu kişilik eğilimi mevcut anlam düzeyini arttırmaktadır. Bu dikkat çeken bir sonuçtur. Olumsuz kişilik eğiliminin aranan anlam düzeyini yani kişinin aradığı anlamı arttırdığı söylenebilir. Olumlu kişilik eğiliminin mevcut anlamı yani var olan anlamı arttırdığı ifade edilebilir. Öğrencilerin olumlu kişilik eğilimine sahip olmaları yaşam doyumlarını arttırmaktadır. Sonuç olarak olumlu kişilik eğiliminin hem mevcut anlamı hem de yaşam doyumunu arttıran önemli bir unsur olduğu söylenebilir.

Ali ve Chamorro-Premuzic (2010), gerçekleştirdikleri araştırmalarında makyavelist eğilim düzeyi ile yaşam doyumu arasında negatif yönlü anlamlı bir korelasyon olduğunu belirlemişlerdir. Araştırma sonuçlarında, belirtilen araştırmadan farklı olarak makyavelist kişilik eğilimi alt boyutlarından olumsuz kişilik eğilimi ile yaşam doyumu arasında anlamlı bir ilişki olmadığı belirlenmiştir. Ayrıca araştırma sonuçlarında, belirtilen araştırmadan farklı olarak makyavelist kişilik eğilimi alt boyutlarından dürüst kişilik eğilimi ve olumlu kişilik eğilimi ile yaşam doyumu arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki olduğu gözlenmiştir.

Öğrencilerin aranan anlam seviyeleri arttıkça yaşam doyumları da artmaktadır. Öğrencilerin mevcut anlam seviyeleri arttıkça yaşam doyumları da artmaktadır. Mevcut anlam düzeyinin yaşam doyumu üzerine olan etkisi, aranan

anlam düzeyinin etkisine göre oldukça fazladır. Başka bir deyişle mevcut anlam düzeyinin aranan anlam düzeyine göre yaşam doyumunu daha çok arttırdığı gözlenmiştir. Sonuç olarak mevcut anlam düzeyinin yaşam doyumuna olan etkisinin daha önemli olduğu ortaya çıkmıştır.

Yıkılmaz ve Demir Güdül (2015), üniversite öğrencileri üzerine gerçekleştirdiği araştırmalarında yaşam doyumunu ile mevcut anlam arasında pozitif yönlü anlamlı bir korelasyon olduğunu ve yaşam doyumunu ile aranan anlam arasında negatif yönde anlamlı bir korelasyon olduğunu belirtmişlerdir. Yıkılmaz ve Demir Güdül (2015), mevcut anlam düzeyinin yaşam doyumunu anlamlı olarak etkilediğini ve aranan anlam seviyesinin yaşam doyumuna etkisi olmadığını belirlemiştir. Datu ve Mateo (2015) kolej öğrencileri üzerine gerçekleştirdikleri araştırmalarında mevcut anlam ile yaşam doyumunu arasında pozitif yönlü anlamlı bir korelasyon olduğunu ve mevcut anlam düzeyinin yaşam doyumunu üzerine pozitif yönlü bir etkisi olduğunu belirlemişlerdir. Datu ve Mateo (2015), aranan anlam ile yaşam doyumunu arasında anlamlı bir korelasyon olmadığını ifade etmişlerdir. Eakman ve Eklund (2012) üniversite öğrencileri üzerine uyguladıkları araştırmada yaşamın anlamı ölçeğinin alt boyutu olan mevcut anlam ile yaşam doyumunu arasında pozitif yönlü anlamlı bir korelasyon olduğunu belirlemişlerdir.

Araştırma sonuçlarında, belirtilen araştırmalar ile benzer olarak mevcut anlam düzeyinin yaşam doyumunu üzerine pozitif yönlü anlamlı bir etkisi olduğu ve mevcut anlam ile yaşam doyumunu arasında pozitif yönlü anlamlı bir korelasyon olduğu belirlenmiştir. Ancak araştırma sonuçlarında belirtilen araştırmalardan farklı olarak aranan anlam düzeyinin yaşam doyumunu üzerine pozitif yönlü anlamlı bir etkisi olduğu ve aranan anlam ile yaşam doyumunu arasında pozitif yönlü anlamlı bir korelasyon olduğu belirlenmiştir.

Pan vd. (2008) üniversite öğrencilerine uyguladıkları araştırmalarında yaşamın anlamı ile yaşam doyumunu arasında pozitif yönlü anlamlı bir korelasyon olduğunu ve yaşamın anlamı seviyesinin yaşam doyumunu üzerine pozitif anlamlı bir etkisi olduğunu belirlemişlerdir. Araştırmada, belirtilen çalışmaya benzer olarak yaşamın anlamı alt boyutları olan mevcut anlam ve aranan anlam ile yaşam doyumunu arasında pozitif yönlü anlamlı bir korelasyon olduğu belirlenmiştir. Ayrıca araştırmada, belirtilen çalışmaya benzer olarak yaşamın anlamı alt boyutları olan mevcut anlam ve aranan anlam düzeyinin yaşam doyumunu üzerine pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisi olduğu saptanmıştır.

Sonuç olarak öğrencilerin dürüst ve olumlu kişilik eğiliminin desteklenmesi ve olumsuz kişilik eğilimine yönelik önlemler alınması önerilebilir. Üniversite öğrencilerinin yaşamın anlamı ve yaşam doyumunu arttıran dürüst kişilik eğilimi ve olumlu kişilik eğilimini geliştirici faaliyetler yürütülmesi önerilebilir. Buna ilave olarak öğrencilerin olumsuz kişilik eğilimi algılarını önleyici uygulama ve aktiviteler yürütülmesi önerilebilir. Bu konularda daha çok sosyal faaliyet ve uygulamalar gerçekleştirilmesi önerilebilir.

KAYNAKÇA

- Akın, A. ve Taş, İ. (2011), "The Validity and Reliability of the Turkish Version of the Meaning in Life Questionnaire", *3rd International Congress of Educational Research*, 4-7 May, Antalya, Türkiye.
- Akın, A. ve Taş, İ. (2015), Yaşam Anlamı Ölçeği: Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması, *Turkish Studies*, Vol.10(3), Winter, 27-36.
- Aktaş, H. ve Şimşek, E. (2014), Pozitif Psikoloji Bağlamında Türk Kültüründe Yaşamın Anlamı ve Yaşam Doyumunun Analizi: Neşet Ertaş Türküleri Örneği, *Türk Dünyası Araştırmaları*, Sayı 208, Şubat, 449-480.
- Ali, F. ve Chamorro-Premuzic, T. (2010), The Dark Side of Love and Life Satisfaction: Associations with Intimate Relationships, Psychopathy and Machiavellianism, *Personality and Individual Differences*, 48, 228-233.
- Alpar, R. (2011), *Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemler*, 3.Baskı, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Ayan, A., Ünsar, S. ve Kahraman, G. (2013), A Research on the Determination of Machiavellian Personality Tendencies, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Haziran, 14(1), 103-121.
- Becker, J.A.H. ve Dan O'Hair, H. (2007), Machiavellians' Motives in Organizational Citizenship Behavior, *Journal of Applied Communication Research*, Vol.35, No.3, 246-267.
- Christie, R. ve Geis, F. (1970), *Studies in Machiavellianism*, Academic Press, New York.
- Çelik, M. (2016), Tükenmişlik Yaşam Doyumu ve İş Yükü İlişkisi: Denizli'de Faaliyet Gösteren Muhasebe Meslek Mensupları Üzerinde Bir Araştırma, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(4), 1139-1152.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G. ve Büyüköztürk, Ş. (2012), *Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik SPSS ve LISREL Uygulamaları*, 2. Baskı, Pegem Akademi, Ankara.
- Datu, J.A.D. ve Mateo, N.J. (2015), Gratitude and Life Satisfaction among Filipino Adolescents: The Mediating Role of Meaning in Life, *International Journal of Adv. Counselling*, 37, 198-206.
- Demirbaş Çelik, N. ve İşmen Gazioğlu, E. (2015), Yaşamda Anlam Ölçeği Lise Formu: Türkçe Geçerlik ve Güvenirliği, *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, Mart, Sayı 33, 42-60.
- Demirbaş Çelik, N. (2016), Üniversite Öğrencilerinin Yaşamda Anlam ve Yaşam Amaçları Arasındaki İlişki, *Mediterranean Journal of Humanities*, VI/1, 133-141.
- Diener, E., Emmons, R.A., Larsen, R.J. ve Griffin, S. (1985), The Satisfaction With Life Scale, *Journal of Personality Assessment*, 49,1, 71-75.
- Eakman, A. M. ve Eklund, M. (2012), The Relative Impact of Personality Traits, Meaningful Occupation and Occupational Value on Meaning in Life and Life Satisfaction, *Journal of Occupational Science*, Vol. 19(2), June, 165-177.
- Engeler, A. ve Yargıç, İ. (2004), Makyavelinizm (Mach-IV) Ölçeğinin Türkçe Uyarlamasının Güvenilirliği, 40. Ulusal Psikiyatri Kongresi, İzmir.
- Güner, F., Çiçek, H. ve Can, A. (2014), Banka Çalışanlarının Mesleki Stres ve Tükenmişlik Düzeylerinin İş Doyumu ve Yaşam Doyumu Düzeyleri İle İlişkisi, *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, Cilt 6, Sayı 3, 59-76.
- Güney, S. ve Mandacı, G. (2009), Makyavelizm ve Etik Algısı İlişkileri: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma, *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 27, Sayı 2, 83-104.
- Gürel, E.B.B. ve Gürel, E. (2015), Muhasebe Meslek Mensuplarının Mesleki Tükenmişlik Düzeyinin Yaşam Doyumu Üzerine Etkisi: Aydın İli Örneği, *Muhasebe ve Denetim Bakış*, Ocak, 44, 37-47.
- Kalaycı, Ş. (2010). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, 5. Baskı, Asil Yayın Dağıtım, Ankara.
- Kanten, P., Yeşiltaş, M. ve Arslan, R. (2015), Kişiliğin Karanlık Yönünün Üretkenlik Karşıtı İş Davranışlarına Etkisinde Psikolojik Sözleşmenin Düzenleyici Rolü, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 29, Sayı 2, 365-391.

- Köker, S. (1991), Normal ve Sorunlu Ergenlerin Yaşam Doyumu Düzeylerinin Karşılaştırılması, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Lang, A. (2015), Borderline Personality Organization Predicts Machiavellian Interpersonal Tactics, *Personality and Individual Differences*, 80, 28-31.
- Martela, F. ve Steger, M.F. (2016), The Three Meanings of Meaning in Life: Distinguishing Coherence, Purpose, and Significance, *The Journal of Positive Psychology*, <http://dx.doi.org/10.1080/17439760.2015.1137623>.
- Mason, H.D. (2013), Meaning in Life Within an African Context: A Mixed Method Study, *Journal of Psychology in Africa*, 23(4), 635-638.
- Pan, J.Y., Wong, D.F.K., Joubert, L. ve Chan, C.L.W. (2008), The Protective Function of Meaning of Life on Life Satisfaction Among Chinese Students in Australia and Hong Kong: A Cross-Cultural Comparative Study, *Journal of American College Health*, Vol. 57, No.2, 221-231.
- Pavot, W. ve Diener, E. (2008), The Satisfaction With Life Scale and the Emerging Construct of Life Satisfaction, *The Journal of Positive Psychology*, Vol.3, No.2, April, 137-152.
- Proctor, C., Linley, P.A. ve Maltby, J. (2009), Youth Life Satisfaction Measures: A Review, *The Journal of Positive Psychology*, Vol.4, No.2, March, 128-144.
- Rauthmann, J.F. (2012), Towards Multifaceted Machiavellianism: Content, Factorial, and Construct Validity of a German Machiavellianism Scale, *Personality and Individual Differences*, 52, 345-351.
- Rauthmann, J.F. ve Kolar, G.P. (2012), How “Dark” are the Dark Triad Traits? Examining the Perceived Darkness of Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy, *Personality and Individual Differences*, 53, 884-889.
- Saruhan, Ş.C. ve Özdemirci, A. (2011), *Bilim, Felsefe ve Metodoloji*, 2. Baskı, Beta Yayınları, İstanbul.
- Sipahi, B., Yurtkoru, E.S. ve Çinko, M. (2010), *Sosyal Bilimlerde SPSS’le Veri Analizi*, 3. Baskı, Beta Yayınları, İstanbul.
- Steger, M.F., Frazier, P., Oishi, S. & Kaler, M. (2006), “The Meaning in Life Questionnaire: Assessing the Presence of and Search for Meaning in Life”, *Journal of Counseling Psychology*, 53(1), 80-93.
- Steger, M.F., Oishi, S. ve Kashdan, T.B. (2009), Meaning in Life across the Life Span: Levels and Correlates of Meaning in Life from Emerging Adulthood to Older Adulthood, *The Journal of Positive Psychology*, Vol.4, No.1, 43-52.
- Şahin, M., Aydın, B., Sarı, S.V., Kaya, S. ve Pala, H. (2012), Öznel İyi Oluşu Açıklamada Umut ve Yaşamda Anlamın Rolü, *Kastamonu Eğitim Dergisi*, Eylül, Cilt:20, No:3, 827-836.
- Şimşek, E. ve Aktaş, H. (2014), Örgütsel Sessizlik ile Kişilik ve Yaşam Doyumu Etkileşimi: Kamu Sektöründe Bir Araştırma, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(2), 121-136.
- Ural Uslan, Y. (2016), Kamu Çalışanlarının İş Doyumu, Yaşam Doyumu ve Tükenmişlik Düzeylerinin Bazı Sosyo-Demografik Unsurlara Göre Değerlendirilmesi, *Journal of Human Sciences*, 13(2), 3354-3372.
- Yıkılmaz, M. ve Demir Gündül, M. (2015), Üniversite Öğrencilerinde Yaşamda Anlam, Bilinçli Farkındalık, Algılanan Sosyoekonomik Düzey ve Yaşam Doyumu Arasındaki İlişkiler, *Ege Eğitim Dergisi*, 16, 2, 297-315.
- Yüksel, R. (2012), Genç Yetişkinlerde Yaşamın Anlamı, *Sakarya University Journal of Education*, 2(2), 79-91.

SUMMARY

There is a growing interest in the concepts of positive psychology in today's world. In this context, positive variables, such as the meaning in life and life satisfaction have increased in importance. Machiavellian personality tendency is a factor that is considered to be negative for the individuals. This study examines in what way the perceptivity of Machiavellian personality tendency influences the meaning in life and life satisfaction. Moreover, the effect of the level of meaning in life on life satisfaction was examined in the study. The research sample comprises a total of 365 students from schools of applied sciences at a state university. The population of the research covers all students studying at this state university. In this present study, the Mach IV scale which has a total of 20 questions was used to measure the tendency to be Machiavellian. There are 10 positive and 10 negative questions in this scale. The meaning in life scale is a form of 10 questions. In the study, life satisfaction scale consisting of 5 questions was utilized. Thus, responses were on a 5-point Likert scale. In the research, analyses were carried out using SPSS 21 statistical software package. In this context; frequency analysis, factor analysis, reliability test, multiple regression tests and correlation analysis were carried out. In this current study, firstly, frequency distribution was carried out in connection with university students' socio-demographic characteristics. Then factor analysis and reliability tests were applied to the data scales of Machiavellian personality tendency, meaning in life and life satisfaction. As a result of the factor analysis carried out on the scale of Machiavellian personality tendency, three sub-dimensions emerged. These dimensions were named as 'honest personality tendency', 'negative personality tendency' and 'positive personality tendency' respectively. Similarly, as a result of the factor analysis carried out on the scale of meaning in life, two sub-dimensions emerged. These dimensions were named as 'search of meaning' and 'presence of meaning'. Moreover, factor analysis was applied to the scale of life satisfaction and a single dimension emerged. This dimension was named as 'life satisfaction'. Then reliability tests were applied to the variables and it was observed that Cronbach's Alpha value was in an acceptable level.

In this present study, it was observed that honest personality tendency has a significant positive effect on search of meaning. Similarly, it was observed that negative personality tendency has a significant positive effect on search of meaning. The effect of honest personality tendency on search of meaning is greater than the effect of negative personality tendency. In the same way, it was observed that honest personality tendency has a significant positive effect on presence of meaning. Similarly, it was observed that positive personality tendency has a significant positive effect on presence of meaning. The effect of honest personality tendency on presence of meaning is greater than the effect of positive personality tendency. In addition, honest personality tendency has a significant positive effect on life satisfaction. It was observed that positive personality tendency has a significant positive effect on life satisfaction. The effect of positive personality tendency on life satisfaction is greater than the effect of honest personality

tendency. Following this further, it was observed that the level of search of meaning has a significant positive effect on life satisfaction. It was observed that the level of presence of meaning has a significant positive effect on life satisfaction. The effect of the level of presence of meaning on life satisfaction is rather greater than the effect of the level of search of meaning. As a result, it can be suggested to promote honest and positive personality tendencies and take measures for negative personality tendencies. It can also be recommended to carry out activities that develop University students' honest and positive personality tendencies. In addition, it can be recommended to conduct preventive practices and activities for the students who have negative personality tendencies. It also should be advised to be performed more and more social activities and practices regarding these issues.

Türkiye’de Bütçe Politikası Uygulamalarının Mali Alan Üzerine Etkileri*

Ayşe ATILGAN YAŞA**

ÖZ

Küresel ekonominin günümüzde ülkeleri karşı karşıya getirdiği önemli konulardan biri, mali konularda hareket alanı oluşturabilme becerileridir. Ülkelerin mali sürdürülebilirlik ve ekonomik büyüme hedefleri bakımından başarılı olabilmeleri için bütçe politikalarında gerekli düzenlemeler yapması gerekmektedir. Bu çalışmada öncelikle mali alan kavramı, kapsamı itibariyle ele alınmış ve mali alan oluşturma gerekçelerine yer verilmiştir. Sonrasında, bütçe politikası araçlarının mali alan üzerindeki etkileri ve Türkiye’deki durum değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Mali Alan, Mali Sürdürülebilirlik, Bütçe Politikaları, Ekonomik Büyüme.

JEL Sınıflandırması: E61, H68, H60, O40.

The Effects of the Budgetary Policy Implementations on Fiscal Space in Turkey

ABSTRACT

Today, one of the important issues that the global economy subject to countries' ability to create a field of action in fiscal matters. Countries need to make necessary adjustments in budget policies in order to successful in terms of fiscal sustainability and economic growth aims. In this study, firstly the concept of fiscal space is considered and the reasons for forming the fiscal space are given. Afterwards, the effects of the budget policy instruments on the fiscal space and the situation in Turkey is evaluated.

Key Words: Fiscal Space, Fiscal Sustainability, Budget Policies, Economic Growth.

JEL Classification: E61, H68, H60, O40.

GİRİŞ

Ülkeler, siyasi ve sosyo-ekonomik istikrarı sağlamak, kamu harcamalarını finanse etmek gibi amaçlarla yeni gelir kaynakları arayışına girmektedirler.

Ekonomik istikrarı ve mali sürdürülebilirliği herhangi bir zarara uğratmadan, ekonomik büyümeyi gerçekleştirmek amacıyla devlet bütçesinin belirlenen hedefler doğrultusunda ayrılmış kaynaklarından oluşan mali alan, özellikle kriz dönemlerinde uygulanan bütçe politikası araçları ile devlet bütçesine esneklik kazandırmaktadır. Dolayısıyla mali alanın daralması veya genişlemesi uygulanan bütçe politikası araçlarına ve uygulama zamanına bağlıdır.

Devlet bütçesinde klasik bir sorun olan kıt kaynakların sınırsız ihtiyaçlar karşısında temini meselesi, günümüzde mali alan kavramı ile ilişkilendirilmiş, bütçe gelirlerinin artan maliyetlerine istinaden harcamaların öncelikli olarak

* Bu çalışma, Araş. Gör. Dr. Ayşe Atılğan Yaşa'nın 'Bütçe Politikaları Perspektifinde Mali Alan İncelemesi: Türkiye Üzerine Bir Uygulama (1980-2015)' başlıklı yayımlanmamış doktora tezinden üretilmiştir.

** Araş. Gör. Dr. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Bölümü, ayse.atilgan@deu.edu.tr
(Makale Gönderim Tarihi: 11.11.2016 / Yayına Kabul Tarihi: 04.02.2017)

Doi Number: 10.18657/yonveek.307502

sıraya konulması ve verimli alanlara yönlendirilmesi modern bir tanımlama olarak mali alanı ifade edebilmektedir (Doherty ve Yeaman, 2008: 8).

Mali alan, bir ülkenin cari borçlanma düzeyi ile mali uygulamaları çerçevesinde belirlemiş olduğu borç sınırı arasındaki fark olarak da tanımlanmıştır (Ostry ve diğerleri, 2010: 6). Söz konusu mali uygulamalar kapsamında gerçekleştirilen mali sürdürülebilirlik, mali alan tanımı ile oldukça ilişkili bir kavramdır. Bu ilişki mali alan kavramının, hükümetlerin yeni harcama programlarını mali sürdürülebilirliğe zarar vermeden finanse edebilme kapasitesi olarak da tanımlanmasını sağlamıştır (Heller, 2005: 3).

Çalışmada; öncelikle mali alan oluşturma gerekçelerine değinilmiş, bütçe politikası uygulamalarının mali alan üzerindeki etkileri bütçe politikası araçları ele alarak incelenmiş ve Türkiye’de bütçe politikası uygulamalarının mali alan üzerindeki belirleyiciliği hakkında genel bir değerlendirme yapılmıştır.

I. MALİ ALAN OLUŞTURMA GEREKÇELERİ

Mali alan günümüzde özellikle gelişmekte olan ülkelerin kalkınma planları doğrultusunda ön plana çıkan altyapı yatırımları, sosyal harcamalar gibi hizmetlerin finansmanı ve ülkelerin borç krizi ile karşı karşıya kaldıkları zamanlarda mali politikaların sürdürülebilirliği bakımından oldukça önem kazanmıştır (Ulusoy ve diğerleri, 2014: 221). Mali alana duyulan gereksinim hem gelişmekte olan ülkelerde hem de gelişmiş ülkelerde görülmektedir. Günümüzde gelişmiş ülkelerin mali ve ekonomik göstergeleri her ne kadar sorunsuz gibi görünse de bu ülkelerin ekonomik ve sosyal yapısı için gerekli olan nüfus artışının az olması, küreselleşme ile birlikte girdikleri ekonomik entegrasyonların yüklediği maliyetlerin mali alana duyulan ihtiyacı artırması ile sonuçlanmıştır.

Gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkelerin mali alan oluşturabilme yolları çeşitlidir. Bunların her biri farklı imkânlar sunsa da bir takım sınırlamaları da mevcuttur. Tercihen doğru uygulanacak bütçe politikaları sunacağı faydalar ve maliyetleri ile değerlendirilmelidir. Özellikle gelişmekte olan ülkeler için vurgulanmış altı temel mali alan oluşturma prensipleri bulunmaktadır (Hay ve Williams, 2005: 2-3):

- *Zorunlu olmayan harcamaları kıstak*
- *Sektörler arası kaynakların yeniden dağılımını sağlamak*
- *Kamu gelirlerini etkin toplamak*
- *Borç sürdürülebilirliğini sağlamak*
- *Dış yardımları arttırmak*
- *Senyoraj geliri elde etmek*

Yukarıda yer alan mali alan oluşturma gerekçeleri, ülkelerin temel hedefi olan ekonomik büyüme için nitelikli harcamalar yapabilmesi ve her hükümetin politik çıkarla hareket etme isteğinden doğan vergi gelirlerinde artışa gidilemediği için böyle bir alanın varlığına ihtiyaç duymasından kaynaklanmaktadır (UNICEF, 2009: 15).

Mali alan oluşturmak için hedeflenen politikaların gerçekleştirilebilmesi için makro-ekonomik gösterge gerçekleştirmeleri oldukça önemlidir. Söz konusu göstergeler ve mali alan ilişkisine aşağıdaki şekilde yer verilmiştir.

Tablo 1. Mali Alan Bileşenleri

Sektör	Göstergeler	Alana Olumsuz Etki	Alana Olumlu Etki
İç	Özel sektör kredileri (% GSYH)	Yüksek	Düşük
	Enflasyon (% değişim)	Yüksek	Düşük
Dış	Cari işlemler (% GSYH)	Açık	Fazla
	Dış Borçlanma (% GSYH)	Yüksek	Düşük
	Yabancı para rezervler-kısa dönem borçlanma	Düşük	Yüksek
Mali	Mali denge (% GSYH)	Açık	Fazla
	Toplam Kamu Borcu (% GSYH)	Yüksek	Düşük

Kaynak: Doorn R.V. & V. Suri & S.Gooptu, (2010), "Do Middle-Income Countries Continue to Have the Ability to Deal with Global Financial Crisis?", *The World Bank Policy Research Working Paper 5381*, p.7.

Tablo 1'e göre, ülkelerin sahip oldukları iç ve dış koşullar nedeniyle oluşan göstergeler, bazen bütçe politikası uygulamalarının hedeflenen amaca ulaşmasını sağlayabilmektedir hem bazen de engelleyebilmektedir (Çaşkurulu, 2011: 27). Örneğin, Tablo 1'de yer alan iç koşulların göstergelerinden biri olan enflasyon yüksek olduğunda, dış koşullar göstergelerinden biri olan dış borç yüksek olduğunda ve mali dengede meydana gelebilecek bir açık durumunda da mali alana etki negatif olacaktır. Fakat dış göstergelerden biri olan cari işlemler dengesindeki bir iyileşme veya mali dengenin sürdürülebilir olduğu bir sonuç elde edildiğinde mali alanı pozitif etkilemektedir.

II. BÜTÇE POLİTİKASI UYGULAMALARININ MALİ ALAN ÜZERİNE ETKİLERİ

Günümüzde pek çok devlet küreselleşme ile birlikte ortaya çıkan krizlerin ekonomilerinde ortaya çıkardığı hasarları uyguladıkları para ve maliye politikaları aracılığı ile gidermeye çalışmaktadır. Maliye politikasının kapsamında yer alan ve hükümetlerin bütçelerini doğrudan etkileyen bütçe politikası uygulamaları mali alanın daralması sorununu aşmaya yönelik tedbirler bütünü içerir. O halde bütçe politikalarının, harcama, vergi ve borçlanma gibi araçlar yardımıyla makro ekonomik dengeleri gerçekleştirmeyi amaçladığı söylenebilir.

Bütçe politikası uygulamalarına ilişkin araçlar, harcamalar, vergiler ve borçlanmadan oluşmaktadır. Devletler bu araçları kullanarak ekonominin tam istihdam seviyesine ulaşmasını sağlamak, küreselleşme nedeniyle ortaya çıkan konjonktürel dalgalanmalardan etkilenmelerini azaltmak, gelir dağılımı ve mali sürdürülebilirliği sağlamak gibi hedeflerini gerçekleştirmeye çalışırlar. Gelişmekte ve az gelişmiş olan ülkeler maliye ve bütçe politikası uygulamalarını dönemsel olarak gerçekleştirmektedir. Bu uygulamaların sebebi olarak, mali alanlarının dar olması gösterilebilmektedir. O nedenle uygulayacakları bütçe politikası araçları ile mali alanlarını genişletmeyi hedeflemektedir.

Bütçe politikası araçlarının mali alan üzerindeki etkileri çeşitlilik göstermektedir. Ülkelerin doğru zamanda doğru aracı uygulaması bu bakımdan

oldukça önemlidir. Yani, ekonominin seyrine uygun bir bütçe politikası uygulaması mali alanın daralmasına ya da genişlemesine neden olmaktadır.

A. Harcama Politikasının Mali Alan Üzerindeki Etkileri

Mali alan kavramı genellikle, ‘ekonomik büyümeyi-arttırıcı harcamalara kaynak oluşturmak’ olarak anılmaktadır. Mali alan oluşumunun teşviki, mali harcamaların orta-vadede büyümeyi arttırması ile sonuçlanması ve gelecekte elde edilecek mali gelirlerin yeterli olması ile kuvvetlenmiştir. Mali alan ve harcama politikası, verimliliği arttırmadan ziyade arttırma potansiyeli olan, gelecekte kar getirebilecek ve sosyal amaçlara hizmet edecek harcamaların kısıtlanması ile de bağdaştırılmaktadır (Perotti, 2007: 17-18). Bunun temel nedeni ise, bazı mali alan uygulamaları için devletlerin sosyal güvenlik ve sürdürülebilirlik gibi öncelikli alanlarda harcama yapma ihtiyacından kaynaklanmaktadır (UNICEF, 2009: 9).

Mali alan oluşturulurken tercih edilecek harcama politikası, harcamaların ve projelere aktarılacak kaynakların önceliklendirilmesini, başlangıç ödeneklerini arttırmadan, var olan harcamaların etkinliğinin sağlanması ile devlet bütçesinde yeni kamu harcamaları yapabilmek için ek kaynak oluşturmayı amaçlamaktadır (Ulusoy ve diğerleri, 2014: 224). Özellikle düşük ve orta gelirli ülkelerin ‘Orta Vadeli Harcama Sistemi’ uygulamaya başlamasında, Dünya Bankası’nın bütçe reform tavsiyeleri etkili olmuştur. Gelişmiş ülkelerde ‘Orta Vadeli Harcama Sistemi’, bütçeye ilişkin hedefleri destekleyen ve harcamaların önceliklendirmesini sağlamanın temel şartı olarak görülmüştür (The World Bank, 2003: 1).

Mali alan harcama politikaları kapsamında oluşturulan yapısal reformlar şu şekillerde oluşturulabilmektedir (Tanzi, 2008: 221):

- a- Verimsiz olan kamu harcamaları azaltılarak, mevcut programlar çerçevesinde israfi bertaraf ederek
- b- Kamu sektöründe güçlü ve etkin personel yapısının varlığından yararlanarak

Harcama ve gelirlere ilişkin uygun önlemler bütünü her ülkenin kendine özgü koşullarına bağlı olarak gerçekleşmektedir. Politika yapıcılar, kararlaştırılmış önlemlerin ve onların büyüme ve gelir dağılımı üzerindeki etkilerinin sürekliliğini dikkate almaları gerekmektedir (IMF, 2015: 8). Harcama temelli mali uygulamalar vergi temelli uygulamalara göre daha küçük bir durgunluğa neden olmaktadır. Bazı uygulamalarda, harcama temelli mali uygulamaların hemen ardından GSYH’deki büyümenin geçmiş yıllara göre daha fazla olduğu görülmüştür (Alesina ve Ardagna, 2012: 19).

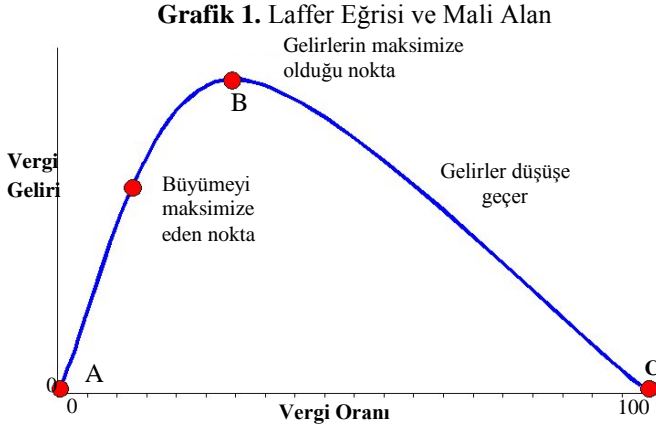
Günümüzde modern yönetim sistemi uygulamayı amaç edinen hükümetler kaynakların etkin dağılımı konusunda çok sayıda sorun ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu sorunların başında ise, harcama kararlarını çok ciddi bir şekilde etkileyen politik baskılar gelmektedir (Schick, 2008: 208).

B. Vergi Politikasının Mali Alan Üzerindeki Etkileri

Vergiler, kamu hizmetlerinin finansmanı için başvuru en temel kamu gelirdir. Devletin egemenlik gücüne dayanarak cebri olarak toplanan vergiler,

toplanması ve topluma geri kazandırılması yönünden toplum üzerinde oldukça etkili kaynaklardır.

Etkin bir vergileme ile vergi gelirlerinin artırılması, mali alanın oluşumuna katkı sağlanmaktadır. Fakat uygulamada vergi gelirlerini artırmak çok da kolay değildir ve sosyo-ekonomik temelli çeşitli sorunlara neden olabilmektedir. O nedenle mali alan oluşumunda ülkelerin vergi dışı gelir elde etme becerilerini geliştirmeleri gerekmektedir. Nitekim toplumun tepkisini almamak, mükelleflerin artan vergiler nedeniyle vergiden kaçınmalarına ya da vergi kaçırma mahallerine mahal vermemek, gelir dağılımında dengesizlik oluşturmak istememek gibi nedenlerle genellikle hükümetler vergi gelirlerini artırmak istemezler. Nitekim vergi oranlarında meydana gelen bir yükselmenin vergilendirilebilir geliri olumsuz etkilediği yönünde literatürde çalışmalar yer almaktadır. Bunların en bilineni Arthur Laffer'in vergi oranları ile vergi gelirlerini karşılaştıran ve Grafik 1'de yer verilen Laffer eğrisidir.



Kaynak: Arthur B. Laffer, (2004), "The Laffer Curve: Past, Present, and Future", Background, Published by The Heritage Foundation, No.1765, s.2 ve Daniel J. Mitchell (2012), "The Laffer Curve Shows that Tax Increases Are a Very Bad Idea-Even if They Generate More Tax Revenue", <http://onforb.es/HUitzS>, (01.11.2016), yararlanılarak hazırlanmıştır.

Grafik 1'de görüldüğü üzere, Laffer eğrisi üzerindeki vergi gelirlerini maksimize eden vergi oranı, büyüme maksimize eden vergi oranından daha yüksekte yer almaktadır. Büyüme maksimize eden vergi oranı Laffer eğrisinin yukarı doğru eğimli olan kısmında yer almaktadır. Eğriye göre, vergi oranı %100 olduğunda vergi geliri 0 olacaktır.

Laffer eğrisi üzerinde yer alan mevcut vergi gelirleri ile Laffer eğrisinin maksimum vergi gelirlerini gösteren B noktası arasındaki uzaklık mali alan olarak tanımlanabilmektedir. Bu tanımlamaya göre, bir hükümetin borçluluk ve harcama politikaları kapsamında herhangi bir projeyi finanse etmek için ne kadar ilave kaynağa ihtiyaç duyacağına odaklanması gerekmektedir (Park, 2012: 10). B

noktasından sonra vergi oranlarında meydana gelen artışlar artık devletin elde edeceği vergi gelirlerinde azalmalara neden olacaktır.

Devletlerin toplum refahını maksimum yapan ve etkinlik ve eşitsizlik arasındaki dengenin eşitlik ve etkinliğe yönelik tutumları yansıttığı bir vergileme türü olan optimal vergilemeye göre vergilendirme yapımları gerekmektedir (Stiglitz, 1994: 584). Daha az zararlı/bozucu vergi ve regülasyon sistemleri daha çok vergi tahsili sağlayabilmekte ve daha kaliteli kamu malları sunabilmektedir (Gökbunar ve Yanıkkaya, 2004: 49).

Mali alan, seçici kamu harcaması yaparak veya vergi indirimine gidilerek ek kaynak oluşturmak olarak da tanımlanabilmektedir (Kayalıdere, 2014: 3). Bu tanımlama, siyasi otoritelerin yapacakları vergisel teşviklerin uzun vadede kamu gelirlerinde artışlar oluşturacağı düşüncesi ile temellendirilmiştir. Nitekim ülkelerin gelişmişlik seviyeleri ve politika uygulama dönemleri mali alan için tercih edecekleri uygulamaları şekillendirmektedir.

Mali alan, daha verimli ve daha esnek olması arzu edilen vergi sistemi yapısında meydana getirilecek değişiklikler yoluyla da oluşturulabilmektedir. Ekonominin daha hızlı büyümesi ve daha esnek bir vergi sistemi ilave kaynak oluşturmaya elverişli olabildiği için mali alanı, ekonomiye herhangi bir zarar vermeden oluşturmak mümkündür (Tanzi, 2008: 221). Ayrıca devletler, mali alanı vergiler ile genişletmek istediğinde vergi denetimlerini sıklaştırmak, kamu hizmetlerini nitelikli hale getirmek, kayıt dışı ekonomi ile mücadele etmek gibi bir takım önlemler alabilmelidirler.

C. Borçlanma Politikasının Mali Alan Üzerindeki Etkileri

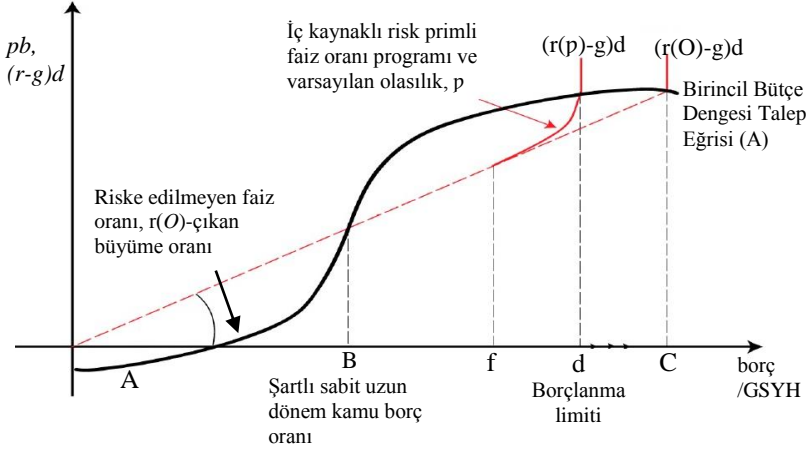
Mali alan oluşumunda oldukça etkili olan bütçe politikası araçlarından biri de borçlanmadır. Devletler, bütçe dengelerine göre karar vererek borçlanma kapasitelerini arttırarak da mali alanlarını genişletebilirler. İşte bu noktada, devletlerin kredibilitesini ve borçlanma kabiliyetini arttırmaları gerekmektedir (Ulusoy ve diğerleri, 2014: 226). Devletin kredibilitesinin artması, düşük maliyetlerde ve uygun koşullarda borçlanma yapabilmelerini sağlamaktadır. Bu anlamda mali alanın genişletilmesinde, borçlanmadan ziyade etkin bir borç yönetimi önem taşımaktadır (Heller, 2005: 9). Etkin bir borç yönetimi ile devletler, borçlanmadan kaynaklanan ve bütçe içinde oldukça önemli bir yer kaplayan faiz ödemelerine daha az kaynak ayıracak ve ekonomik kalkınma için gerekli harcamalarının finansmanını kolaylıkla temin edebileceklerdir.

Borçlanma politikası kapsamında borçların sürdürülebilirliğini sarsmadan borçlanmada meydana gelen artışlar ile mali alanın oluşturulabileceği öne sürülmüştür. Bunun içeriğinde, borçlanma limitinin tespiti oldukça önemlidir. Bu durumda mali alan, cari borç düzeyi ile borçlanma limiti arasındaki fark olarak belirlenmektedir (Nerlich ve Reuter, 2015: 23).

Borçların sürdürülemez bir noktaya geldiği zamanlarda ise, kamu borç stokunun sürdürülebilir bir noktaya getirilmesi, birincil açık ve reel faiz oranının düşürülmesi ve faiz dışı fazlanın arttırılması gerekmektedir (Ostry ve diğerleri,

2010: 4). Bu önlemlerin alınmadığı durumlarda ise mali alanın daralması kaçınılmazdır.

Grafik 2. Borçlanma Limitinin Belirleyicileri



Kaynak: Ostry D., Atish R. Ghosh, Jun I. Kim, and Mahvash S. Qureshi, (2010). Fiscal Space, IMF Staff Position Note, SPN/10/11, September, s. 8.

Grafik 2’de, mali alanın borçlanma politikası karşısında oluşumu gösterilmiştir. Buna göre A eğrisi birincil bütçe dengesi tepki eğrisini, düz doğru ise ekonomik büyümeye göre belirlenen faiz ödemeleri doğrusunu ifade etmektedir. B ile C noktaları arasında yer alan noktalar borç/GSYH oranını belirtmektedir. Borçlanma limitini ifade eden d noktası ile C noktası arasındaki alan ise ‘mali alanın boyutu’ nu göstermektedir. Şekil 11’e göre, A eğrisinin kesiksiz olması, ekonomik görünümümüz pozitif seyrettiği anlamına gelmektedir. Böyle bir durumda d noktası ile C noktası arasında pozitif bir mali alan söz konusu olduğu sonucuna varılır. Ekonomik görünüm negatif olursa, A eğrisi aşağı doğru kayacak, faiz ödemelerinin altında kalacak ve borç/GSYH oranı dengesi bozulacak ve mali alanda daralma meydana gelecektir.

III. TÜRKİYE’DE BÜTÇE POLİTİKALARI VE MALİ ALAN UYGULAMASI

Mali alan uygulaması ağırlıklı olarak bütçe politikalarının etkili olduğu bir kavram değil aynı zamanda ekonomide büyüme oranını artıracak politikalardan oldukça etkilenen bir kavramdır. Mali alanın oluşumu için gerekli büyüme hedefi için Türkiye ilave bir kaynak oluşturabilme politikası olarak genellikle vergi artışlarını, özelleştirme gelirlerini ve borçlanma gelirlerini kullanmıştır (Atabey, 2013: 181).

Türkiye’de bütçe politikaları uygulamaları kapsamında araçların mali alan üzerinde etkileri genel olarak; kaynak yetersizliğinin yol açtığı dış finansman gereksinimini ile sonuçlanmıştır (Çaşkur, 2011: 34). Örneğin, mali alan

oluşturma noktasında, 1994 Krizinde uygulanan vergi politikalarının etkileri; 5 Nisan 1994 Kararlarıyla birlikte ek vergi alınarak kamu gelirlerinin artırılması yönünde gerçekleşmiştir. Bu mali alanı genişleten bir adım gibi görünse de aynı yıllarda borçlanmanın artması mali alanın genişlemesini durduran önemli bir faktördür. 2000 yılında ‘Enflasyonu Düşürme Programı’ çerçevesinde oluşturulan kararlar doğrultusunda kamu gelirleri artarken kamu harcamaları azalmış ve iç borçlanma faiz oranları düşüş eğilimi göstermiştir (Pekkaya ve Tosuner, 2006: 48).

Mali alan, krizler nedeniyle ekonomide meydana gelen refah kayıplarını gidermek amacıyla kullanılmak istenen bir “kaynak deposu” dur (Ünsal ve Durucan, 2014: 28). Bu nedenle krizlerin ekonomide yol açtığı hasarları hükümetler benimsedikleri politika araçları ile müdahale ederek gidermeye çalışmaktadırlar.

Türkiye’de 2001 yılında meydana gelen kriz sonrası ‘Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı’ uygulanması, mali alan oluşumu ile doğrudan ilişkili olan sıkı maliye politikası uygulaması ve bu kapsamda kamu kesimi borçlarını azaltmak böylece faiz harcamalarını düşürmek, uzun yıllar açık veren sosyal güvenlik kurum bütçeleri gibi kamu kurumlarında yapısal reformları hayata geçirmek, özelleştirme gelirlerinin artırılması gibi kararlar alınmıştır. Bu kararlarla mali disiplinin sağlanması ve mali alanın oluşturulmasına yönelik adımlar atılmıştır.

24.12.2003 tarihli ve 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu uygulanmaya başlaması ile kamuda köklü değişiklikler meydana gelmiştir. Özellikle kamu harcamaları konusunda kaynakların etkin kullanımı ön plana çıkmıştır. Kamu kesiminde yer alan kurumların harcamalarının denetiminin kapsamı genişletilmiştir. Hesap verebilirlik, mali saydamlık, verimlilik ve stratejik planlama gibi mali disiplin ilkelerinin kamu kesiminde uygulama alanı bulması, Türkiye’de mali alanın genişlemesine yönelik atılan önemli adımlardır.

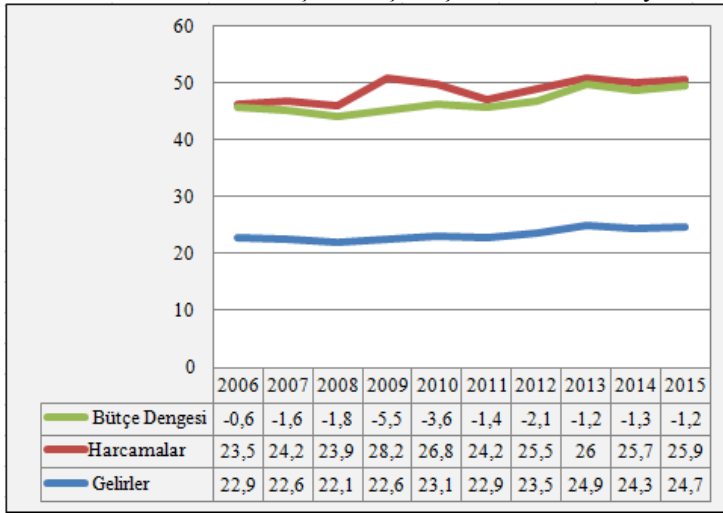
2008 yılında meydana gelen ekonomik kriz, dünya ülkeleri ve Türkiye’de özellikle finansal piyasalar ve reel ekonomi üzerinde etkili olmuştur (Yıldırım, 2010: 49). 2008 yılı sonrasında mali alan oluşumu incelendiğinde, kamu harcamaları yönünden mali disiplin uygulamaları çerçevesinde faiz ödemelerinde meydana gelen azalışların mali alanın genişlemesine katkı sağladığı görülmüştür. Bütçe politikası araçlarından biri olan borçlanma yönünden mali alan oluşumu, özellikle kriz sonrası dönemde iç borçlanma stokunda meydana gelen artışların mali alanı daralttığı, dış borçlanma yönünden bakıldığında ise, kamu borç stokunda meydana gelen azalışların mali alan oluşumunda olumlu etkiler oluşturduğu ortaya çıkmıştır. Ancak söz konusu yıllarda mali alanın boyutu hakkında net bir sonuca varmak için söz konusu politikaların uyumlu bir seyir izlemesi gerekirdi.

2008 krizinin Türkiye ekonomisi üzerindeki olumsuz etkilerini gidermek amacıyla benimsenen bir diğer politika kamu-özel ortaklığı olmuştur. Kamu sektörü ile özel sektör bir araya gelerek, kamu hizmetlerini özellikle alt-yapı yatırımlarını belirlenen paylaşımlar çerçevesinde gerçekleştirmişlerdir (Karaca,

2012: 425). Bu paylaşımın, daha az kamu harcaması yapılarak daha fazla hizmet sunumu sağlaması nedeniyle ekonomik büyümeye olumlu katkısı olmaktadır. Bu kapsamda Türkiye’de 1984 yılından itibaren çeşitli alanlarda Yap-İşlet-Devret, Yap-İşlet, Yap-Kirala, İşletme Hakkı Devri gibi modeller uygulanmaktadır (Kalkınma Bakanlığı, 2016: 14-21). Bu uygulamaların Türkiye’de mali alanın genişlemesinde oldukça önemli bir role sahip olduğu görülmektedir.

Türkiye’de 2006-2015 dönemi mali alan oluşumunda bütçe politikalarının etkilerinin boyutuna ilişkin çalışmanın bu bölümünde yer alan grafikleri değerlendirmek gerekmektedir.

Grafik 3. Merkezi Yönetim Bütçesi Gerçekleşmelerinin GSYH’ya Oranı (%)

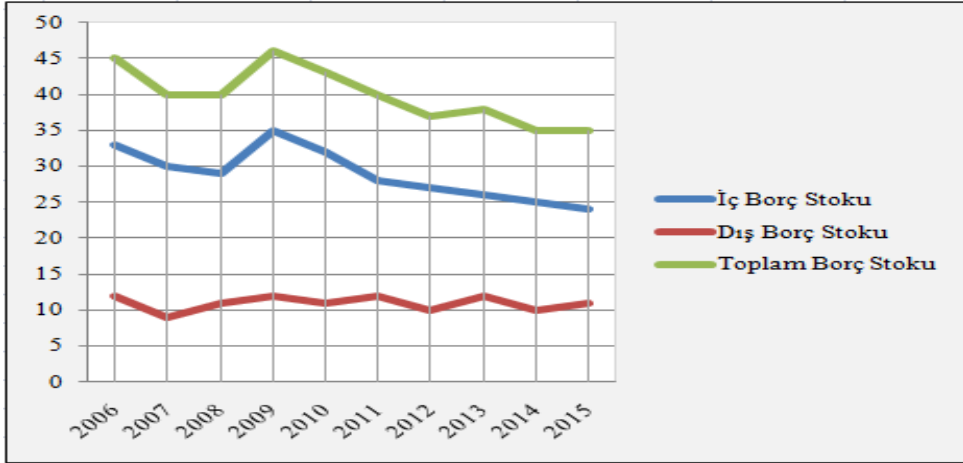


Kaynak: T.C. Maliye Bakanlığı Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır, <http://www.bumko.gov.tr/>, (27.10.2016).

Grafik 3’ten, bütçe dengesinin GSYH’ye oranı incelendiğinde, Türkiye’de 2006 yılından 2015 yılına kadar bütçe açığının giderek düşmesi, mali alanın genişlemesine pozitif etkisinin olduğu sonucuna ulaştırmaktadır. Yalnızca 2008 küresel krizinin etkilerini gidermek amacıyla gelirler azaltılıp, harcamaların artırılması ile merkezi yönetim bütçe dengesi olumsuz etkilenmiş, bütçe açığının GSYH içindeki payı 2009 itibariyle % -5.5’e yükselmiştir. 2011 yılından itibaren bütçe dengesinde görülen iyileşmede ekonomik canlanmanın etkisiyle vergi gelirlerinin artması ve faiz giderlerindeki azalma etkili olmuştur. Ayrıca, faiz dışı harcamalardaki artış hızının görece yavaşlaması da bütçe açığındaki azalmaya olumlu katkı sağlamıştır (TC Merkez Bankası Enflasyon Raporu, 2011: s.99). Buradan hareketle, 2006-2015 döneminde Türkiye’de merkezi yönetim gelir ve giderlerinin mali alanın genişlemesini kolaylaştıran bir seyir izlediği sonucuna ulaşılmaktadır.

Mali alan oluşumunu doğrudan etkileyen bir diğer bütçe politikası aracı da borçlanmadır. Türkiye’de merkezi yönetim borç stokunun GSYH’ye oranlarına Grafik 4’te yer verilmiştir.

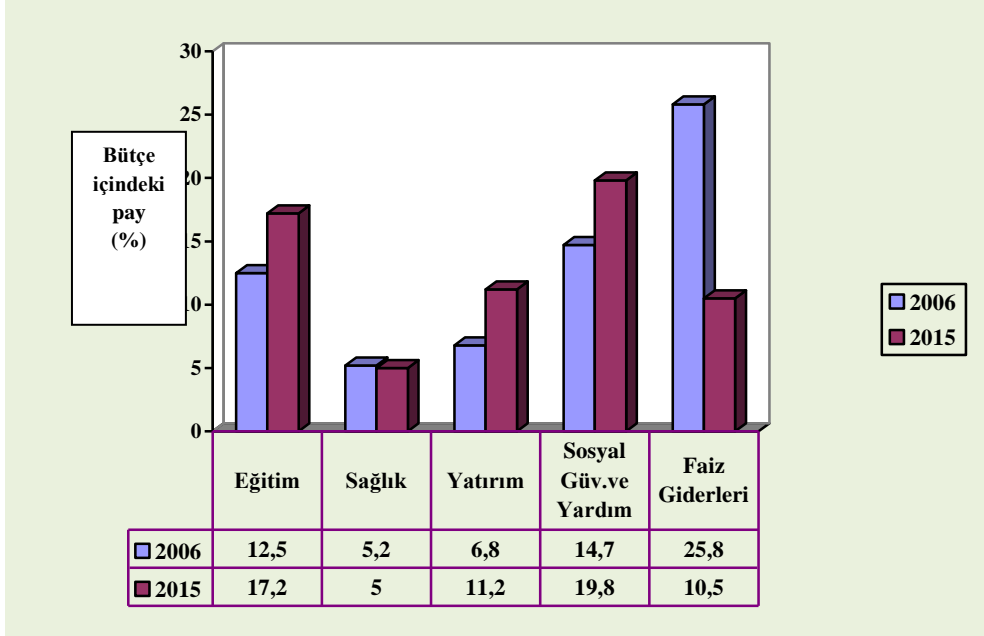
Grafik 4. Merkezi Yönetim Borç Stokunun GSYH’ya Oranı (%)



Kaynak: T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır, <https://www.hazine.gov.tr/tr>, (27.10.2016).

Grafik 4, Merkezi yönetim borç stokunun gayri safi yurtiçi hasılaya oranını göstermektedir. Türkiye’de merkezi yönetim bütçesi giderek dengeye ulaştığı için borçlanmaya başvurma da o ölçüde azalmaktadır. Merkezi yönetim toplam borç stoku içinde ağırlıklı olarak iç borçlanmaya yer verilmesi mali alan üzerinde pozitif bir etki oluşturmaktadır. Şekil 4’e göre, Türkiye’de 2006 yılından 2015 yılına doğru genel olarak hem iç hem de dış borç stokunun GSYH’ye oranında düşüş gözlenmektedir. 2006 yılında iç borç stoku/GSYH % 33 iken, 2015 yılına gelindiğinde % 24’e, dış borç stoku/GSYH % 12 iken, % 11’e, toplam dış borç stoku ise % 45 iken, % 35’e gerilemiştir. Yalnızca 2008 küresel krizi sonrasında Türkiye ekonomisi olumsuz etkilenmiş ve toplam borç stoku/GSYH’de ciddi bir artış meydana gelmiştir. Fakat Türkiye ekonomisi 2009 yılının son çeyreğinden itibaren olumlu değerlendirilebilecek bir sürecine girmiştir. Bu düşüncenin altında yatan neden ise, Türkiye’nin net dış borç stoku artmasına rağmen, net merkezi yönetim borç stokunun hem düzey hem de GSYH’ye oranı azalmasıdır (Taban, 2011: 17-18).

Türkiye’de mali alan oluşumuna ilişkin son yıllarda önemli gelişmeler yaşanmıştır. Bu gelişmelerden biri olan faiz giderlerinin, hem bütçe giderleri içinde hem de GSYH içinde payının azalmasıdır. Gerek faiz giderlerinin gerekse faiz dışı giderlerin nasıl önceliklendirilmesi gerektiği bütçe politikası araçlarının uygulama biçimine göre mali alan oluşumunu şekillendirmektedir. Türkiye’de kamu harcamalarının önceliklendirilmesi ve mali alan kullanımına Grafik 5’te yer verilmiştir.

Grafik 5. Türkiye’de Kamu Harcamalarının Önceliklendirilmesi ve Mali Alan Kullanımı

Kaynak: Maliye Bakanlığı, Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Grafik 5’e göre, faiz giderlerinin bütçe içindeki payı 2006 yılından 2015 yılına %60 oranında gerilemiştir. Faiz giderlerinin bütçe içindeki payının azalması ile oluşturulan mali alan eğitim, sağlık ve altyapı gibi alanlara aktarılmıştır (Yıllık Ekonomik Rapor, 2015: 49). Bu anlamda Türkiye’de son yıllarda mali alan oluşturma için gerekli harcamalara öncelik verildiği sonucu ortaya çıkmaktadır.

Harcama programlarının önceliklendirilmesi ve etkinliğinin artırılması, bütçede faiz dışı giderlerin hem kontrol altına alınmasını hem de finansman kullanımında etkinlik sağlamaktadır. Türkiye’de eğitim harcamalarının 2006 yılından 2015 yılına % 40, yatırım harcamalarının % 65, sosyal güvenlik ve yardım hizmetlerinin ise % 35 oranında yükseldiği görülmektedir. Söz konusu bu artışların, ekonomik kalkınma sürecinde toplumun sosyo-ekonomik yapısına yönelik iyileşmelere yol açtığı düşünülmektedir. Şekil 5’e göre 2006-2015 döneminde yalnızca sağlık harcamalarında az da olsa bir gerileme görülmektedir. Bunun temel nedeni olarak, Türkiye’de kamu-özel işbirliği modelinin ağırlıklı olarak bu alanda uygulanıyor olması gösterilebilmektedir.

Türkiye’de 2014-2018 dönemini kapsayan 10. Kalkınma Planı kapsamında 2015 yılında “Kamu Harcamalarının Rasyonelleştirilmesi Programı Eylem Planı” yürürlüğe konulmuştur. Bu program ile uygulamadaki harcama programları ele alınıp verimli olmayan harcamalara son verilmesi, mali alan oluşumu için harcamaların önceliklendirilmesi ve faiz dışı harcamaların kontrolde

tutulması amaçlanmıştır. Program kapsamında aşağıda yer alan maddelerin gerçekleştirilmesi hedeflenmiştir (Kamu Harcamalarının Rasyonelleştirilmesi Programı Eylem Planı, 2015: 13-16):

- “Büyüme için gereken altyapı yatırımlarını tespit etmek üzere büyümeye daha fazla katkı sağlayacak öncelikli alanların belirlenmesine yönelik bir çalışma yürütülmesi,
- Sektörel ve bölgesel yıllık yatırım tahsislerinin plan hedefleriyle uyumunun sağlanması,
- Yatırım Programındaki mevcut proje stoku önceliği ve etkinliği bakımından gözden geçirilerek stoktaki sorunlu projelerin tespit edilmesi ve gerekli tedbirler alınarak yatırım programının sürdürülebilirliğinin artırılması,
- Bütçe sisteminde yatırım-cari harcama sınıflandırması gözden geçirilerek söz konusu sınıflandırmaların kapsamları ile ilgili gerekli düzenlemelerin yapılması,
- Kamu Yatırım Programı Yönetim Sürecinin bütüncül bir bakış açısıyla yürütülmesi,
- Program-bütçe bağlantısının güçlendirilmesi ve bu kapsamda “Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sistemi”nin kurulması,
- Kaynak tahsis sürecinin etkinliğinin sağlanması için stratejik plan-bütçe bağlantısını kuracak araçların plana uygunluğunun artırılması ve bu kapsamda program bütçe yapısına kademeli olarak geçilmesi,
- Yatırım projelerinin finansmanının (iç kaynak, dış kredi, hibe, KÖİ vb.) en uygun yöntemle sağlanmasına yönelik tedbirlerin alınması planlanmaktadır.”

SONUÇ

Ülkelerin benimsedikleri bütçe politikaları çerçevesinde kullanacakları araçlara bağlı olarak mali alanlarını hangi yönde belirleyecekleri ve uygulayacakları, siyasi, ekonomik ve sosyal yapılarına göre değişmektedir.

Türkiye’de merkezi yönetim bütçesi 2006-2015 dönemi değerlendirildiğinde, mali disiplin çerçevesinde alınan önlemlerin etkisiyle harcamalarda düşüş, gelirlere ise artış gözlenmiştir. Gelirlerdeki artışın gerçekleşmesinde kayıt-dışı ekonomi ile mücadele programı çerçevesinde alınan önlemler, vergi gelirlerinin denetimi ve e-beyanname gibi elektronik ortamda gerçekleştirilen bir takım yeniliklerin etkili olduğu görülmektedir.

Türkiye’de mali alan ile ilgili bütçe politikası kararları ekonomik ve mali krizlerden etkilenmektedir. 2006-2015 döneminde, dünyada ve Türkiye’de etkileri hissedilen 2008 krizinden mali yapının olumsuz etkilenmesini önlemek için uygulanan genişletici maliye politikalarının sonuçları her ne kadar bütçe açığına bağlı olarak borçlanmaya neden olsa da 2009 yılı sonrası bütçe göstergelerinde görülen toparlanma mali alan oluşumunu olumlu yönde etkilemiştir.

Türkiye’de mali yapının, borç yükümlülükleri ve etkilerinin derinlemesine analiz edilmesi ve yabancı sermaye girişlerinin artırılması gerekmektedir. Bu anlamda mali alanın oluşturulması, harcamalarda

önceliklendirmelerin ve gelirlerde artışın (kayıt dışı ekonomi ile mücadele kapsamında etkin bir vergi sistemi oluşturularak ve vergi dışı gelirlerin arttırılması ile) orta ve uzun vadeli programlar çerçevesinde belirlenmesi ile başarılabilir. Ayrıca, faiz dışı fazla verilerek, dış yardımlar etkin kullanılarak, senyorej geliri elde edilerek, para ve maliye politikalarının yönetiminde koordinasyon sağlanarak, kaynak kullanımında etkinlik ve iyi yönetim çerçevesinde katılımcı bütçeleme hayata geçirilerek ve kamu-özel işbirliklerinin etkin kullanılması ile Türkiye’de mali alanı genişleten tedbirler ve atılması gereken adımlar bulunmaktadır. Mali alanı genişletmek ise Türkiye’de mali sürdürülebilirliğin, ekonomik büyümenin ve konjonktür dönemlerine uygun bütçe politikası uygulamalarının gerçekleştirilebilmesini kolaylaştıracaktır.

KAYNAKÇA

- Alesina A. and Ardagna S. (2013), The Design of Fiscal Adjustment, Tax Policy and the Economy, Vol:27, University of Chicago Press, pp.19-67.
- Atabey S. E. (2013), Genç İşsizliğine Çözümde Alternatif Bir Politika Önerisi: Mali Alan Uygulaması, Gençlik Araştırma Dergisi, Yıl:1, Cilt: 1, Sayı:1, ss. 170-187.
- Çaşkurlu, E. (2011), Bağımsız Maliye Politikası Uygulama Olanaklarının Kısıtlanması: Mali Alan Daralması ve Etkileri, Ekonomik Yaklaşım, Cilt:22, Sayı:79, ss. 21-44.
- Doherty, Laura and Yeaman, L. (2008). Fiscal Space in the G-20, Economic Roundup Issue, 3, pp. 79 – 87.
- Doorn R.V. Suri V. and Gooptu S. (2010), Do Middle-Income Countries Continue to Have the Ability to Deal with Global Financial Crisis?, The World Bank Policy Research Working Paper 5381, pp.1-19.
- Gökbunar R. ve Yanikkaya H. (2004), Etkin Devlet ve Ekonomik Gelişme, Ankara: Odak Yayınları.
- Hay R. and Williams G. (2005), Fiscal Space and Sustainability from the Perspective of the Health Sector, High-Level Forum on the Health MDGs, Paris, France, 14-15 November.
- Heller, Peter S. (2005). Understanding Fiscal Space, IMF Policy Discussion Paper, Fiscal Affairs Department, PDP/05/4, pp.1-18.
- IMF (2015), Fiscal Policy and Long-Term Growth, International Monetary Fund Policy Papers, Washington, DC.
- Karaca C. (2012), İlave Mali Alan Oluşturmada Hükümet Politikaları, Maliye Dergisi, Sayı:163, ss.416-430.
- Kaya, A. (2012). Mali Sürdürülebilirlik: Teori ve Türkiye Uygulaması, Doktora Tezi.
- Kayalidere, G. (2014). Mali Alan ve Kamu Maliyesi Perspektifinden Mali Alan Oluşturma Yöntemleri. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Laffer A. B. (2004), The Laffer Curve: Past, Present, and Future, Background, Published by The Heritage Foundation, No.1765, pp.1-16.
- Mitchell D. J. (2012), “The Laffer Curve Shows that Tax Increases Are a Very Bad Idea Even if They Generate More Tax Revenue”, <http://onforb.es/HUitzS>, (01.11.2016).
- Nerlich C. and Reuter W. H. (2015), Fiscal Rules, Fiscal Space and Procyclical Fiscal Policy, European Central Bank Working Paper Series, No:1872, pp.1-31.
- Ostry D., Atish R. Ghosh, Jun I. Kim, and Mahvash S. Q. (2010). Fiscal Space, IMF Staff Position Note, SPN/10/11, September, pp. 1-24.
- Park, S. G. (2012), Quantifying Impact of Aging Population on Fiscal Space, IMF Working Paper, WP/12/164, pp.1-25.
- Pekkaya S. ve Tosuner A. (2006), 2000 Yılı Enflasyonu Düşürme Programına Eleştirel Bir Yaklaşım: 1990-99 Dönemine Yönelik Eşbütünlüşme Analizi, İktisat İşletme ve Finans, Yıl:21, ss.36-63.

- Perotti R. (2007), Fiscal Policy in Developing Countries: A Framework and Some Questions, The World Bank Policy Research Working Paper 4365, pp.1-43.
- Schick A. (2008), Managing Public Expenditure, Fiscal Policy: Fiscal Elements of Growth and Development, Proceedings of G-20 Workshop, İstanbul-Turkey 1-2 July 2007, pp.191-219.
- Stiglitz J. E. (1994), Kamu Kesimi Ekonomisi, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayın No:396 (Çev:Ömer Faruk Batırel), İkinci Baskı.
- Taban S. (2011), Küresel Finans Krizi Öncesi ve Sonrası Dönemde Türkiye’de Ekonomik Büyümenin Dinamikleri, Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı, Sayı:37.
- Tanzi V. (2008), Can Fiscal Decentralization Create Fiscal Space?, Fiscal Policy: Fiscal Elements of Growth and Development, Proceedings of G-20 Workshop, İstanbul-Turkey 1-2 July 2007, pp. 220-235.
- T.C. Kalkınma Bakanlığı (2016), Dünyada ve Türkiye’de Kamu-Özel İşbirliği Uygulamalarına İlişkin Gelişmeler 2015, <http://www.kalkinma.gov.tr/>, (25.10.2016).
- T.C. Maliye Bakanlığı (2016), Yıllık Ekonomik Rapor 2015, http://www.maliye.gov.tr, (01.11.2016).
- The World Bank, (2013), Beyond The Annual Budget: Global Experience With Medium Term Expenditures Frameworks, The World Bank Publishing, Washington.
- Ulusoy, A. & T. Akdemir & B. Karakurt (2014), Küresel Kriz ve AB’nin Kriz Karşıtı Maliye Politikalarının Etkinliği: Mali Alan Açısından Bir Değerlendirme, 28.Türkiye Maliye Sempozyumu Küresel Kriz ve Maliye Politikaları Tebliğler Kitabı, pp. 218-257.
- UNICEF, (2009), Fiscal Space For Strengthened Social Protection West And Central Africa, UNICEF Regional Office Of West and Central Africa, pp.1-53.
- Ünsal H. ve Durucan A. (2014). Kriz Ortamında Büyümenin Sağlanmasına İlişkin Yeni Bir Politika Önerisi: Mali Alan Uygulamaları ve Değerlendirilmesi, 28.Türkiye Maliye Sempozyumu Küresel Kriz ve Maliye Politikaları Tebliğler Kitabı, pp. 27-45.
- Yıldırım S. (2010), 2008 Yılı Küresel Ekonomi Krizinin Dünya ve Türkiye Üzerine Etkileri, KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 12(18), ss.47-55

SUMMARY

Fiscal space is a space reserved from the government budget, without restraining the economic stabilization, to provide the growth in the economy. That is to say, fiscal space is the capacity of providing a source to objectives and implement the policies of countries (for example, Monetary, Fiscal and Budget policy etc.) oriented towards providing fiscal sustainability of countries.

Today, countries are seeking new sources of income with the aim of financing rising public spending, economic growth, income distribution, political and socio-economic stability. The financial space consisting of the resources that the government budget can use in order to realize the economic growth without any harm to the economic stability gives flexibility to the government budget with the budget policy tools applied especially during the crisis periods.

In a country like Turkey where the government budget has been deficient for many years and thus it is in a situation where borrowing and public spending are financing, the determination of the fiscal space is quite conservative. Therefore, the contraction or expansion of the fiscal space depends on the budget policy instruments applied and the implementation time.

The way in which countries determine their financial space, depending on the tools they will use within the framework of their budgetary policies, depends on their political, economic, social structures and the conjuncture periods they are in. These determinants include the need to develop policies appropriate to the conjuncture periods. There are different ways in which a government can create a fiscal space. These are; to increase public revenues (especially tax revenues), to specify of priorities for public expenditures, to optimization for public debt management, to get access to the advantage of foreign aids and to provide sustainable economic development etc. Tax revenues, public expenditures, and public borrowing policies which mean the implementation of budgetary policy are among the methods for creating a fiscal space.

Structural reforms in the context of fiscal spending policies can be summarized as follows: a. By reducing public spending by eliminating waste in the framework of existing programs; b. Utilizing the presence of a strong and efficient staff structure in the public sector. When the fiscal space is addressed within the scope of tax policies, it can be created through changes that will make the tax system more productive and more flexible. Within the scope of borrowing policies, governments need to increase their credibility and their ability to borrow. The increase in the government's credibility allows them to borrow at low costs and on favorable terms. In this sense, in expanding the fiscal scape, effective debt management is crucial rather than borrowing.

Expansion of the fiscal space in Turkey could be achieved by setting priorities in spending and increasing incomes (by establishing an effective tax system in the fight against the informal economy and increasing non-tax revenues) within medium and long-term programs. In addition, by providing foreign currency surplus, using foreign aid effectively, obtaining senyorage income, coordinating the management of monetary and fiscal policies, passing on participatory budgeting within the framework of efficiency and good governance in resource utilization and effective use of public-private partnerships, measures and steps to be taken.

In this paper, first of all, fiscal space term and the necessity of fiscal space are explained. Then, the methods to create a fiscal space are mentioned and evaluated to effects of implementations of budgetary policy on fiscal space are applied in Turkey. In the discussion, it is concluded that Turkey has to create fiscal space for its fiscal sustainability, economic development and in order to struggle with extraordinary conditions to occur.

Karapara Aklamannın (Politik) Araçları: Yolsuzluk, Organize Suç ve Mücadelede Mali Önlemler

Burcu GEDİZ ORAL*

Ali Rıza GÖKBUNAR**

ÖZ

Yolsuzluk, organize suçlar ve karapara aklama dünyanın en istikrarlı büyüyen sorunları olmaya devam etmektedir. Birbirinden beslenen ve desteklenen bu olguların ayrı ayrı sorunlanmış gibi ele alınması yerine, bağlantıları olabileceğinin kabul edilip, biriyle mücadele için geliştirilecek stratejilerin diğerinin azaltılmasında da etkili olabileceğinin farkına varılması gerekmektedir. Literatürde tüm yönleriyle derinlemesine ele alınan konuların bağlantılarının tespiti, mücadele önlemleri geliştirilebilmesi açısından önem taşımaktadır. Çalışmamızın amacı, yolsuzluk, organize suç ve karapara aklama arasındaki bağlantıları vurgulayıp, vergisel araçlarla geliştirilebilecek mücadele stratejileri belirlemektir.

Anahtar Kelimeler: Yolsuzluk, Karapara Aklama, Organize Suç, Mali Mücadele Stratejileri

JEL Sınıflandırması: D73, K40, K42, H29

The (Political) Tools of Money Laundering: Corruption, Organized Crime and Fiscal Measures in The Fighting

ABSTRACT

Corruption, organized crime and money laundering keep going to be the most stable growing problems in the world. This matters are fed and supported with each other. It is needed that to accept they are related with each other, and they are dealt with together instead of separately. When developing strategies to combat one of them, it should be recognized that these strategies may be effective in reducing the other one. It is important that to determine the connection between these facts concerned deeply in all aspects in the literature to develop combating precautions. The aim of our study is to emphasize the connections between corruption, organized crime and money laundering and determine the combating strategies developed by taxation tools.

Key Words: Corruption, Money Laundering, Organized Crime, Fiscal Fighting Strategies

JEL Classification: D73, K40, K42, H29

GİRİŞ

Yolsuzlukla organize suçlardaki artış arasında yakın bir bağlantı bulunmaktadır. Karapara aklayıcılar şiddet ve tehditle amaçlarına ulaşamadıklarında, yolsuzluk alternatif bir yöntem olmaktadır. Büyük yolsuzluklar devlet başkanları, bakanlar, üst düzey yöneticilerin özel çıkarları için iktidarı kötüye kullanmalarını içermektedir. Hatta çoğu zaman bu tür yolsuzlukların asıl nedeni, suç faaliyetlerine destek, terörün finansmanı, silah temini ve gizli fonların aklanması olabilmektedir (Mugarura, 2010: 274). Yolsuzluk çoğu zaman şiddetle birlikte görülmekte, bu iki eylem organize suç

* Yrd.Doç.Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, burcu_gediz@hotmail.com

** Prof. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, argokbunar@hotmail.com

grupları tarafından meşru faaliyetlere nüfuz edebilmek için kullanılmaktadır. İşletmeler tarafından karapara aklama suçunun gizlenebilmesi için aklama suçunu yolsuzluk izlemekte, yolsuzluğun karapara aklama ve diğer mali istismar formlarıyla ayrılmaz bir şekilde bağlantıları ortaya çıkmaktadır (Alexander, 2009; Buscaglia ve Dijk, 2003: 3).

Genellikle bu suçların devlet kurumlarının zayıf olduğu ortamda artması, bizi bu suç fenomeninin aslında devletin otorite krizi olduğu gerçeğine götürmektedir. Dünya üzerinde, özellikle 1990'lı yıllardan sonra, uyuşturucu ticareti, silah ve insan kaçakçılığı ve karapara aklamada geçiş noktası olarak kullanılan bölgelerde, çok sayıda off shore bankanın açılmış olması dikkat çekicidir (Goede, 2013: 255; Williams, 2002: 3).

Literatür yolsuzluk, organize suç ve karapara aklama kavramları ve bunlarla nasıl mücadele edileceği konusunda ayrı ayrı resimler sunmaktadır. Fakat birbirinden beslenen ve birbirini destekleyen bu olguların, bir arada nasıl çalıştığı ve birlikte nasıl mücadele edileceği konusunda yeterli bilgi sağlamamaktadır. Çalışmamızın amacı, yolsuzluk, organize suç ve karapara aklama arasındaki bağlantıları vurgulayıp, vergisel araçlarla geliştirilebilecek mücadele stratejileri belirlemektir. Çalışmada öncelikle kavramsal açıklamalara yer verilip, ardından yolsuzluk, organize suç ve karapara ilişkisi tespit edilecek, mücadeledeki kısıtlar ortaya konup, özellikle mali önlemler çerçevesinde mücadele stratejileri geliştirilecektir.

I. KAVRAMSAL AÇIKLAMALAR

Bu bölümde yolsuzluk, organize suç ve karapara aklama olguları kavramsal olarak açıklanacaktır.

A. Yolsuzluk

Yolsuzluk kelimesinin kökeni Latince “kırmak” anlamına gelen “corruptus”tur. Yolsuzluk, özel paydaşlar ve kamu görevlilerinin kendilerine toplum tarafından bahşedilen güvenin ihlaliyle oluşmaktadır. Esas itibariyle yolsuzluk teriminin, küçük çaplı rüşvetten büyük yolsuzluklara, özel sektör ticareti içindeki davranışlardan kamuda zimmetine para geçirmeye kadar değişen çok farklı biçimleri bulunmaktadır (Sharman ve Chaikin, 2009). Yolsuzluğa Karşı Birleşmiş Milletler Sözleşmesi (UNCAC) yolsuzluğu tanımlamamakla birlikte, yolsuzluk olarak kabul edilebilecek eylemleri sınıflandırmıştır. Bu eylemler kamu ve özel sektörde görevlilere ulusal ve uluslararası kuruluşlarca verilen rüşvet; zimmet; görevi kötüye kullanma ve mülkiyeti saptırma; içerden öğrenenlerin ticareti; emniyeti suiistimal; yasadışı zenginleşme, suç gelirlerinin aklanması ve gizlenmesi gibi suçları içermektedir (Aluko ve Bagheri, 2012: 447).

Kimuyu (2007) yolsuzluğu, dürüstlük norm olduğunda nadir görülebilen, böylece istisnai davranışlar oluşturan “küçük yolsuzluklar” ve çok sayıda insanın işbirliğini ve yaygın yolsuz davranışları içeren “sistemik yolsuzluklar” olarak sınıflandırmıştır. Ampratwum (2008) yolsuzluğu; tesadüfi yolsuzluk (bireysel yolsuzluk), araçsal yolsuzluk (yolsuzluğun belirli bir sosyal kurum ya da belirli bir ekonomik sektörü etkileyebildiği) ve sistemik yolsuzluk (sosyal yolsuzluk: tüm sosyal kurumları etkiler) olarak üç temel şekilde kategorize etmiştir.

Yolsuzluğu aşağıdaki formülle açıklayabiliriz (Klitgaard, 1988);

$$C = M + D - A - T$$

C: Yolsuzluk **M:** Tekelleşme **D:** Takdir Yetkisi
A: Hesap Verilebilirlik **T:** Şeffaflık

Bu formüle göre yolsuzluk, mal ve hizmetlerin sunulmasında tekeli gücün varlığı ve takdir yetkisinin genişliği ile doğru orantılı olarak artmakta; hesap verme sorumluluğu ve şeffaflık ile ters orantılı olarak azalmaktadır. Yolsuzluğun büyüklüğü görevlinin tekeli gücü ile takdir yetkisi kullanma oranlarına bağlı olmaktadır. Birilerinin bir mal ve hizmet üzerinde tekel güce sahip olduğu, kararlarının hesabının verilmediği, üretim miktarının, fiyatının ve kalitesinin takdirinin keyfi olduğu durumlar yolsuzluğa karşı daha savunmasız olacaktır (Klitgaard, 1998: 4). Ackerman'a göre yolsuzluğun boyutunu; elde edilecek fayda, kamu görevlisinin takdir yetkisi, yolsuzluk faaliyetinin riski ve rüşvet alanla verenin pazarlık gücü belirlemektedir (Ackerman, 1997: 46).

2006 yılında, aralarında Asya Kalkınma Bankası, IMF ve Dünya Bankası'nın da yer aldığı uluslararası kuruluşlardan oluşan bir grup yolsuzluğu, diğer tarafın eylemlerini uygunsuz bir biçimde etkilemek için doğrudan ya da dolaylı bir biçimde değerli bir şey vermek, almak, istemek, teklif etmek olarak tanımlamıştır (Aluko ve Bagheri, 2012: 447).

Yolsuzluk kavramının homojen bir tanımının yapılamamasının altında yatan sebep, yolsuzluğun kültür gibi toplumdan topluma değişmesidir. Bir toplumda yolsuzluk olarak görülen bir eylem, başka bir toplumda kaçırılmayacak bir fırsat olarak görülebilir. Gelişmekte olan ülkelerde, yetersiz gelirlerle sağlanamayan gösterişli yaşam tarzına ulaşma hırsı, gelişmiş ülkelerde ise açgözlülük ve hırs yolsuzluğun temel sebebi olarak gösterilmektedir (Alexander, 2009). Yolsuzluk yoksulluk, işsizlik, kurumsal zayıflıklar, verimsiz ve etkinsiz kolluk kuvvetleri, hukukun üstünlüğünün eksikliği, ahlaki kuralların ve etik kodların yetersizliğiyle doğrudan ilişkilidir. Yolsuzluğun en önemli nedeni ise, yolsuzlukla mücadelede siyasi irade eksikliğidir (Dion, 2010: 52).

Yolsuzluk ölçümlerinde pek çok yöntem kullanılmaktadır. Ülkelerarası karşılaştırmalarda ve ampirik araştırmalarda en sık kullanılan ölçütler, çeşitli uluslararası kuruluşlarca (Business International, World Economic Forum, Pricewaterhouse Cooper, Country Risk Guide ve Transparency International) ve özel araştırmacılarca yapılan anket çalışmalarıdır. Bu anketlerden elde edilen sonuçlar endekslere dönüştürülerek yatırımcıların ve araştırmacıların kullanımına sunulmaktadır. Söz konusu endeksler genellikle ülkelerdeki kişi, kurum ve kuruluşların yolsuzluk algılamalarının ölçülmesini sağlamaktadır. Yolsuzluk algılamaları, kişi ve kurumların yolsuzluk eylemlerinde yer alıp almadıklarını araştırmayı amaçladığı gibi, kendilerinin girişmedikleri ancak günlük yaşantılarında çeşitli yollarla algıladıkları ya da karşılaştıkları yolsuzlukları da kapsamaktadır (Bayar, 2007).

Yolsuzluğun ekonomistler tarafından ele alınmasını, Tullock (1967) ve Krueger'in (1974) kamu yönetiminde bozulma ve çarpıklıkları rant kollama faaliyetlerine bağlamalarına dayandırabiliriz. Uzun yıllar ekonomistler arasında yolsuzluğun ekonomik etkileri tartışma konusu olmuştur. Bazı yazarlara göre

yolsuzluk ekonomik büyümeyi engellerken (Mauro 1995 ve 1998; Svensson, 2005; Meon ve Sekkat, 2005), bazılarında göre de bürokratik gecikmeleri azaltıp, daha çok çalışmaya teşvik ederek ekonomik büyümeyi arttırmaktadır (Cartier Bresson, 1997; Celentani ve Ganuza, 2001; Goudie ve Stasavage, 1997; Leff, 1964 ve Huntington, 1968'dan aktırn. Klitgaard, 1988). Yolsuzluğun olumlu etkiler yaratacağını savunan çalışmalarda bir organize yolsuzluk ağında işlem maliyetlerinin, karmaşık yolsuzluk anlaşmalarına nazaran daha düşük olacağı iddia edilmiştir. Dünyanın birçok yerinde uluslararası ticari işlemlerde yolsuzluğun olmazsa olmaz olduğuna inanıldığından, yolsuzluk ceza hükümlerinde yer almamış, hatta rüşvet ödemelerinin vergiden mahsup edilmesine izin verilmiştir (Nicati ve Daams, 2006: 196). 90'lı yıllarda yolsuzluğun demokrasi üzerindeki yıkıcı sonuçları, ekonomik ve sosyal eşitsizlikler yaratması ve toplumda güven eksikliğine neden olması gibi olumsuzlukları farkına varılıp¹, uluslararası kuruluşların yolsuzlukla mücadeleye başlamasıyla bu alanda bir zihin değişikliği yaşanmıştır (Nicati ve Daams, 2006: 196). Günümüzde yolsuzluğun kesin bir şekilde kötü olduğu fikri üzerinde oldukça geniş bir genel kabule varılmıştır.

Yolsuzluk bir toplumda parlamento, yargı, inşaat, eğitim, kolluk güçleri hatta dini kurumlar başta olmak üzere tüm kesimleri etkilemektedir. Yolsuzluğun doğrudan maliyetleri dışında, kamu yönetiminin etkinsizliği, kamu kaynaklarının verimsiz kullanımı, yetersiz kamu hizmetleri, zayıf altyapı gibi dolaylı maliyetleri ve yoksulluk, uluslararası sermaye hareketlerinin olumsuz etkilenmesi, ekonomik ve sosyal kargaşa gibi küresel sonuçları vardır (Assiotis ve Kapardis, 2014: 266; Canestri, 2014: 266; Passas, 2002: 1). Kleptokratlar -devletin kaynaklarını sömürmek için hükümete giren yönetici elitler- ekonomiyi tahrip etmektedirler. Devletlerarası ilişkileri etkileyen yolsuzluk, yaşam kalitesini düşürmekte, insani gelişimi yavaşlatmakta ve insan hakları ihlalini kolaylaştırmaktadır. Ayrıca yolsuzluk, kaderciliği körükleyip güç eşitsizliğini muhafaza ederek statükoyu korumaktadır (Passas, 2002: 1). Dünya Bankası'na göre yolsuzluk ekonomik ve sosyal gelişmenin önündeki en büyük engellerden biridir (Assiotis ve Kapardis, 2014: 261).

Yolsuzlukla mücadelenin öneminin kavranmasıyla birlikte, bu konuda küresel, bölgesel ve ulusal girişimler birleşmeye başlamıştır. Uluslararası Ticaret Odası (ICC), OECD, Birleşmiş Milletler (BM), Uluslararası Şeffaflık Örgütü (IT) ve Dünya Ekonomik Forumu (PACI) yolsuzlukla mücadelede önemli kilometre taşları olarak kabul edilebilir (Ai, 2012: 83).

¹ 1997 mali krizine kadar, Güneydoğu Asya'da bazı ülkeler, yolsuzluğun büyümeyi desteklediği tezini benimser görmüşlerdir. Endonezya ve Tayland'ın yolsuzluğa rağmen yüksek bir büyüme hızına sahip oldukları ifade edilmiştir. Endonezya için, yolsuzluğun azaltılması yerine kurumsallaştırılmasının ekonomiyi daha az zarar vereceği iddia edilmiştir (Tanzi, 1998: 22). Yolsuzluk literatüründe ilk kuşak çalışmalar adı altında yer alan bu görüşün savunucuları "Etkin Yağ Hipotezi" (Efficient Grease Hypothesis) adını verdikleri bir hipotezle de düşüncelerini desteklemeye çalışmışlardır (Bardhan, 1997: 1322). 1990'lı yılların sonunda görülen şiddetli finansal krizlerden sonra "Etkin Yağ Hipotezi" sorgulanmaya başlanmıştır. Bu dönemden sonra çeşitli yolsuzluk veri ve göstergelerinin sağlanmasının da etkisiyle, ikinci kuşak çalışmalarda yolsuzluğun nedenleri incelenmeye, çözüm önerileri bulunmaya ve mücadele stratejileri geliştirilmeye başlanmıştır (Gediz Oral, 2009: 52-53).

B. Organize Suç

BM göre organize suç; genellikle dernekler veya birlikler tarafından, yasadışı faaliyetlerle toplumun aleyhine piyasaların sömürülmesini, devlet otoritesinin zayıflatılması ve demokratik kurumların ortadan kaldırılmasını amaçlayan, hukuk kurallarının tanınmaması ve bireylerin tehdit, şiddet gibi yollarla sindirilmesiyle gerçekleştirilen işlemlerden oluşan büyük ölçekli ve karmaşık suç faaliyetlerini ifade etmektedir (Goede, 2013: 254).

Organize suç örgütleri mafya tipi organizasyonlardır. Bir suç örgütünün organize suç sayılabilmesi için şu temel karakteristik özellikleri taşıması gerekmektedir (Caneppele vd., 2009: 152):

- Süreklilik: Suç işlemek için bir araya gelmiş grup istikrarlı bir yapıda (organizasyon) olmalıdır.
- Şiddet veya Tehdit: Grup hedeflerine ulaşmak için şiddet veya tehditten geniş ölçüde faydalanmalıdır.
- Kar Odaklılık: Yasal ve yasadışı sektörde faaliyette bulunan grubun amaçları kar ve güç elde etmektir.
- Dokunulmazlık: Grup yolsuzluk ile kolluk güçleri, kamu yönetimi, siyaset ve medya üzerinde etki kurmaya, soruşturma ve kovuşturma faaliyetlerine kalkan oluşturmaya çalışır.

Organize suç örgütleri, tekelleri korumak için çaba göstermektedir. Suç örgütleri, önemli bir kar kaynağı olan sağlık, eğitim, bankacılık, enerji, ulaştırma, inşaat, tarım ve ticaret gibi sektörlerdeki yetkilileri yolsuzlukla kendi çıkarlarına yönlendirip oligarşik bir yapı oluşturmayı amaçlamaktadır (Shelley, 2007: 5). Suçlular, bilinçli ya da bilinçsiz siyasi iktidar veya nüfuz arayışı içinde olmakta, örgütlerin herhangi bir ideolojik belirleyicisi bulunmamakla birlikte, genellikle gerçek amaçlarını gizlemek için milliyetçiliği kullanabilmektedirler (Shelley, 2007: 1).

Medya aracılığıyla kamuoyu ve vatandaşların davranışlarını yönlendirebileceklerinden, suç örgütleri için medyayı kontrol önemli bir stratejik hedef olmaktadır. Vatandaşların kabul etmekten başka bir seçeneğinin olmadığı, normal bir hayat sürmenin ve direnmenin imkânsızlaştığı bir sistem kurmak istemektedirler. Bu sistem toplumda kültür ve ahlaki tahrip ederken, yoksulluk ve suç oranını arttırmaktadır (Goede, 2013: 254).

Organize suç ve hükümet arasındaki ilişki bir gecede oluşamayacağından, organize suçla ilgili tüm tartışmaların bir tarihsel bağlam içinde ele alınması gerekmektedir. Örneğin, organize suçun kökleri İtalya'da 1860, Japonya'da 1920'lere dayanmaktadır. Bu tip ülkelerde organize suç grupları devlet ve fonksiyonları ile birlikte gelişmiştir. Hızlı ekonomik genişleme veya savaş sonrası yeniden yapılanma dönemlerinde, devletin açıkça suça katılım faaliyetlerine izin verdiği gözlenmiştir. Afganistan, Kolombiya, Mozambik ve Balkanlar'da çoğu zaman ordular da organize suç faaliyetlerine katılmıştır. Ayrıca mülkiyetin yeniden dağıtımı ve özelleştirmeler organize suçları teşvik etmiştir (Shelley, 2007: 1).

Demokratik dönüşüm, geçiş süreci, etnik savaşlar ve yoksulluk yaşayan ülkelerde organize suçlar için cazip fırsatlar olduğu söylenebilir (Zhill, 2014: 388). Geçiş ülkelerinde, organize suç örgütleri kurumlara nüfuz etmek, özellikle de yargıyı kontrol etmek için başta gizli istihbarat servisleri olmak üzere eski komünist rejim dönemindeki taktiklerinden yararlanmaktadırlar. Örneğin, Arnavutluk ve Bulgaristan'da insan kaçaklığı ile ilgili 41 dosyada istihbarat personelinin gözle görünür bağlantısı tespit edilmiştir (Zhill, 2014: 392).

Organize suç, uyuşturucu ve silah kaçakçılığı ile sınırlı değildir; belgede sahtecilik ve kimlik sahtekârlığı, insan kaçakçılığı, siber suçlar, organ mafyası, korsan ürün üretme, kadın ve çocuk ticareti, fuhuş, maden, tarihi eser, döviz kaçakçılığı ve araba hırsızlığı gibi birçok faaliyeti de içermektedir. Organize suç terör ve şiddet suçu için sürdürülebilir sığınaklar inşa ederken yabancı yatırımlar ve ekonomik büyüme için olumsuz koşullar üretmektedir (Zhill, 2014: 387).

2012 yılı için dünyada yasadışı malların satışından elde edilen karın 870 milyar \$ olduğu tahmin edilmektedir. Bu muazzam yasadışı fonlar resmi kalkınma yardımlarının 6 katı ve dünya ihracatının %7'si, aklanmış paranın küresel GSYİH'nin %1,5 ile %5'i civarında olduğu tahmin edilmektedir (Aluko ve Bagheri, 2012: 444). Latin Amerika'da bu maliyet 168 milyon \$, GSYİH'nin %15'i, El Salvador ve Kolombiya'da GSYİH'lerinin %25'i olarak hesaplanmıştır (Aluko ve Bagheri, 2012: 448).

C. Karapara Aklama

Karapara aklama, suç gelirleri olarak adlandırılan yasadışı yollardan elde edilen bir varlığın gizlenmesi amacıyla yapılan her türlü eylemi ifade etmektedir (De Koker, 2007: 4). Karapara aklama süreci genellikle yerleştirme, ayrıştırma ve bütünleştirme olarak üç aşamada gerçekleşmekte, yerleştirme aşamasında, para finansal sisteme girmektedir. Ayrıştırma aşamasının amacı parayı yasadışı kaynağından uzaklaştırıp, bir dizi karmaşık işlemle paranın izini bulanıklaştırmaktır. Son aşama tüm fonların yasal işlerden elde edilmiş gibi toplanmasını içermektedir (De Koker, 2007).

Gelişmekte olan ülkeler para aklama faaliyetlerinden ve diğer ekonomik ve mali suçlardan tahakkuk eden yasadışı sermayeden dolayı, kendi iç ekonomik politikalarının kontrolü kaybetmiş durumdadırlar. Karapara aklamanın finansal davranış ve makro-ekonomik performans üzerinde, ulusal hesap istatistiklerinde ölçüm hataları nedeniyle politika hataları; fonların beklenmedik şekilde sınır ötesi transferleri nedeniyle döviz ve faiz oranlarındaki volatilité; sağlıksız varlık yapıları nedeniyle parasal istikrarsızlık; yanlış ve eksik gelir beyanları nedeniyle vergi boşluğu² oluşturarak vergi hasılatının azalması ve kamu harcamaları tahsisinin değişmesi; varlık ve emtia fiyatlarındaki çarpıtmalar nedeniyle kaynak dağılımında etkisizlik; suçla ilişkili olma algısı nedeniyle kirlenme gibi farklı formlarda etkileri olabilmektedir. Bu etkilerin gelişmekte olan ülkelerde ulusal ekonomi politikalarının kontrolünün kaybı ile sonuçlandığı kanıtlanmıştır (Aluko ve Bagheri, 2012: 444).

² Vergi boşluğu, vergiye gönüllü uyumun tam olması durumunda, toplanması beklenen vergi gelirleri ile fiili olarak toplanan vergi gelirleri arasında farktır (Andreoni vd., 1998: 819; James ve Alley, 2002: 29).

Karapara aklamanın en ciddi mikro ekonomik etkilerinden biri, özellikle birçok gelişmekte olan ülkede, özel sektörde hissedilmektedir. Genellikle para aklayıcılar meşru fonlar ile yasadışı faaliyetlerin gelirlerini kaynaştırmak için, paravan şirketler kullanılmaktadırlar. Böylece yasadışı fonlarla, bu paravan firmaların ürünlerini ve hizmetlerini piyasa fiyatlarının altındaki seviyelerde sübvansede etmeleri mümkün olmaktadır. Bu nedenle, paravan şirketler genellikle meşru şirketler üzerinde bir rekabet avantajına sahip olmaktadır (McDowell ve Novis, 2001).

II. YOLSUZLUK, ORGANİZE SUÇ VE KARAPARA AKLAMA İLİŞKİSİ

Suç grupları yasal ve yasadışı iş ortamıyla öncelikle toplumsal eylemleri etkilemek için yozlaşmış devlet kurumlarını aramaktadır. Kamu yararı için en iyi ne olursa olsun, organize suç örgütlerinin kendi özel çıkarları doğrultusunda hareket eden kamu görevlilerini içlerine almak için çaba sarf etmeleri, organize suçlar ve beyaz yakalı suçlar arasındaki yolsuzluk faaliyetlerini başlatmaktadır (Passas, 2002: 1).

Yolsuzluk ve organize suçlar, devlet ve sivil toplum denetim mekanizmalarının eksikliğinde şekillenmektedir. Bu karmaşık iki suç birbirini güçlendirdiğinden, organize suçlardaki artışla kamu sektöründe yolsuzluk arasında güçlü bir bağlantı bulunmaktadır (Buscaglia ve Dijk, 2003: 3). Organize suçların yolsuzluk, şiddet, karapara aklama gibi temel karakteristikleri bulunmaktadır (Buscaglia ve Dijk, 2003: 5). Yolsuzluk olmadan, örgütlü suç piyasasını kontrol etmek güç olmakta, yolsuzluk örgüte yasadışı faaliyetlerin tekeline sağlamaktadır (Reuter, 2002: 4).

Dünya Ekonomik Forumu'nun yaptığı organize suçlarla firmalara dayatılan maliyetleri ölçme amaçlı bir anketle oluşturulan endekste, 70 ülkeli bir grupta yolsuzluk ve şiddet endeksleri arasında yüksek korelasyon olduğu tespit edilip, bir birleşik suç endeksi oluşturulmuştur (Buscaglia ve Dijk, 2003: 5-6). Bu endeksin, organize suçun temel faaliyetleri olan kredi kartı sahtekarlığı, ilaç, insan, çalıntı araba ve silah kaçakçılığı ile birlikte değerlendirilebileceği düşünülmüştür. Uyuşturucu kaçakçılığı, yukarıda sayılan diğer suç faaliyetleri ile herhangi bir korelasyonu bulunamadığından, analizin dışında tutulmuştur. Bu ana faaliyet göstergelerine maliyetler, GSYİH'nın yüzdesi olarak kayıtdışı ekonomi, şiddet ve karapara aklamadan oluşan ikincil göstergeler eklenmiştir. Çalışmada organize suç ve yolsuzluk düzeyinin temel kamu kurumlarının kalitesiyle doğrudan ilişkisi bulunduğu, bu ilişkinin ülkelerin gelişmişlik seviyeleri ile bağlantılı olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Buscaglia ve Dijk, 2003: 6).

Sovyet dönemi sonunda, araştırmacılar yolsuzluk ve organize suç örgütleri arasındaki bağlantıların çok belirgin olduğunu tespit edip, suç gruplarının yaklaşık yarısının devlet mekanizmasına nüfuz ettiğini tahmin etmişlerdir. Geçiş sürecinde, özellikle polis, mahkemeler ve askeriyede her seviyedeki Rus memurlarının suç dünyası ile ilişkileri belirlenmiştir (Shelley, 2007: 4). 20. yy sonlarında ABD uyuşturucusuyla ilgili polis yolsuzlukları skandallar halinde dikkat çekmektedir (Shelley, 2007: 17).

Politik yolsuzluk organize suçların temel karakteristiğidir. Yoksulluk, düşük kentleşme, kötü hukuk kuralları ve yargının sınırlı özerkliğinden beslenmektedir. Organize suç örgütleri çoğu gelişmekte olan ülkede siyasi sürece sızmak için, yolsuzluğun birçok formunu kullanmakta, yasadışı faaliyetlerindeki tikanlıkları ortadan kaldırmak için siyasileri etkilemeye, siyasi nüfuz sağlamaya çalışmaktadır. Son zamanlarda, organize suçlar birçok gelişmekte olan ülkede siyasi istikrar ve güvenliğe yönelik en büyük tehdit olarak algılanmaktadır (Aluko ve Bagheri, 2012: 446).

Yolsuzluk para aklama döngüsünün her aşamasında potansiyel bir rol oynamakta, bu rol özellikle yerleştirme aşamasında önem kazanmaktadır. Yerleştirme aşamasında mali kurumlar genellikle müşterinin kimliğini doğrulamak için gereken bir takım işlemlere özen göstereceklerinden, bu aşamada suçluluğun saptanması riski daha fazla olmaktadır. Para aklayıcılar yerleştirme aşamasında tespite karşı daha savunmasız olduklarından, yetkilileri rüşvetle etkilemeye çalışmaktadırlar. Böylece sahte isimli hesapların açılması ve işletimi kolaylaşmakta, yetkililer müşterileriyle ilgili dosya ve raporlamada gereken bilgileri göz ardı edebilmektedirler (Chaikin, 2008: 275). Yolsuzluk karapara aklama süreçlerini sadece üretmekle kalmayıp aynı zamanda korumaktadır (Ai, 2012: 83). Yolsuzluk ve karapara aklama arasındaki bu bağlantı karapara aklama ile ilgili uluslararası belgelerde kabul edilmektedir (Chaikin, 2008: 274).

Karapara aklama, yolsuzluk ve organize suçları ayrı ayrı sorunlarmış gibi ele almak yerine birbiriyle bağlantılı olabileceğinin kabulüyle birlikte, biriyle mücadele için geliştirilecek stratejilerin diğerinin azaltılmasında da etkili olabileceği gerçeği anlaşılmıştır (Sharman ve Chaikin, 2009: 30). Yolsuzluğun artması karapara aklamayı kolaylaştırıp, organize suçları arttırmaktadır. Büyük gelir ve kaynak gerektirse de, yolsuzluk olmadan karapara aklayıcılar fonlarının orijinal kaynağının açığa çıkması korkusunu taşıyacaklardır. Bu nedenle, bu olguların tek tek devletlerin çözmesi gereken bir iç siyasi sorun olduğu algısı değişmiştir (Mendes ve Olivera, 2012: 56; Mugarura, 2010: 273).

Öte yandan yolsuzluk, karapara aklamayla mücadele sistemlerinin işletilmesinden sorumlu olan kişilere de bulaşabilmektedir. Mali istihbarat birimlerinde yolsuzluk olduğuna dair ampirik kanıtlar çok az olmasına rağmen, yolsuzluğun potansiyel güvenlik açığı oluşturduğu kabul edilmektedir. Örneğin, Dünya Bankası ve Egmont Grubu'nun dünyanın çeşitli bölgelerinden 15 mali istihbarat birimiyle yaptıkları ankette, yönetim konusunda güçlü ve zayıf yönlerin yolsuzlukla doğrudan alakalı olduğunu belirlenmiştir. Bu durum açıkça göstermektedir ki; sadece finansal kurumlar değil, avukatlar, muhasebeciler, şirket servis sağlayıcıları, finansal işlemlerin katmanları veya para aklama düzenleri ve entegrasyonu ile ilgili özel bilgiye sahip olanlar yolsuzluğa karşı savunmasızdır. Bu gruplar, vergi cennetlerinde karmaşık labirentler kullanılmasına hizmet ederek, kayıtların gizlenmesini sağlayıp sürece dâhil olabilirler (Chaikin, 2008: 274-275). Karapara aklama hedefine ulaşmak için, meşruiyet görünümüne sahip, etkin bir şekilde vergilendirilen ulus ötesi bir ticari işletme, bankacılık, hukuk ve muhasebe alanlarında profesyonel danışmanların

yardıma ihtiyaç duyacağından, ekonomik ve sosyo-politik ortam bu süreçte büyük rol oynamaktadır (Schlenger, 2013: 127). Küresel finansal sistem aracılığıyla yasadışı kazançların aklanması, bu suçlar arasındaki bağın önemli olmaya devam edeceğini göstermektedir (Chaikin, 2008: 275).

III. YOLSUZLUK, ORGANİZE SUÇ VE KARAPARA AKLAMAYLA MÜCADELENİN KISITLARI

Yolsuzluk, organize suç ve karapara aklamayla mücadelede kısıtların tespiti gerçekçi politikalar geliştirilebilmesi açısından önem taşımaktadır. Bu bölümde, yolsuzluk, organize suç ve karapara aklamayla mücadeleye ilişkin kısıtlara yer verilmeye çalışılacaktır.

A. Yolsuzlukla Mücadeleye İlişkin Kısıtlar

Yolsuzluk tanımları zamana göre ve bir ülkeden diğerine değişebilir. Bu bazı ülkelerin diğerlerine nazaran yolsuzluğa daha yatkın olduğu, bir ülkede yasadışı ve ahlaksız olarak kabul edilen bir davranışın diğerinde öyle olmayacağı anlamına gelmektedir (Dion, 2013: 413). Temel mesele, ahlaken kabul edilen hediye ile ahlaksız kabul edilen rüşvet ve yolsuzluk arasındaki sınırları açıkça belirlemek ve kesinlikle çok zor olan bu ayrımı yapabilmektir. Bu konuda evrensel bir konsensüs olmamakla birlikte, yolsuzlukta gücü kötüye kullanma ve sağlanan çıkar karşılığında makul olmayan bir imtiyaz verme ayırt edici iki temel unsur olabilir (Brody ve Luo, 2009).

Terimin ilk tanımlanmasından bu yana, beyaz yaka yolsuzluklarının etkisinin anlaşılmasıyla birlikte kamuoyu algısı oldukça değişmiştir. Son on yılda kamuda kurumsal yolsuzluk azımsanmayacak büyüklüğe ulaşmıştır (Brody ve Kielh, 2010: 361). Zimmet, rüşvet, içerden öğrenenlerin ticareti, manipülasyon gibi birçok suçu içeren oldukça geniş bir kavram olan beyaz yaka yolsuzlukları (Kempa, 2010: 252), önceleri, kurbanlı suçlar olarak görüldüğünden büyük hapis cezalarına çarptırılmamıştır. Ancak yüzyılın başlarından kurumsal skandallarla açıkça kanıtlanmıştır ki, beyaz yakalı yolsuzlukların bine yakın mağduru bulunmaktadır. Elbette ki milyon dolarlık skandalların topluma maliyeti vergi yükünün artması, yatırımların ve istihdamın azalmasından daha büyük olacaktır. Hükümetlerin mevzuatlarla yaptıkları iyi girişimlere rağmen, tüketiciler, çalışanlar, hükümet, iş dünyası ve yöneticiler tarafından farkındalık yaratılması dışında, yolsuzluk için gerçek bir çözüm üretilmemektedir (Brody ve Kielh, 2010: 361).

Yolsuzluk endeksleri konusunda da kavramsal bir tuzak söz konusudur. Tüm endeksler algıya dayandığından, düşük şeffaflık durumunda yolsuzluk algılamaları aslında hatalıdır. Başka bir deyişle, şeffaflık düzeyi yükseldiğinde yüksek çıkan yolsuzluk algısı aslında yolsuzluk uygulamalarının arttığı anlamına gelmeyeceği gibi, tersi durumda yolsuzluk endeksinin düşmesi yolsuzluğu azaldığı anlamına da gelmeyecektir. Şeffaf medyayla (yazılı ve görsel basında daha çok yer alan yolsuzluk haberleri ve skandallarla) toplumun yolsuzluk algısı güçlendirilebilir (De Maria, 2008). Diğer yandan medyada artan yolsuzluk haberleri, ülkede başarıyla yürütülen bir yolsuzlukla mücadele programından da kaynaklanıyor olabilir.

Yolsuzlukla mücadelede her durumda ve her ülkede geçerli olacak tek bir stratejiden söz etmek mümkün olmayacağından, farklı yolsuzluk düzeylerine ve yönetim kalitesine göre yolsuzlukla mücadelede kullanılacak öncelikler değişebilmektedir (Gediz Oral, 2011: 165). Ayrıca, yolsuzluğun tamamen ortadan kaldırılması mümkün olmayacağından, mücadelede ancak sınırlandırılması ve azaltılmasından söz edebiliriz (Ackerman, 1997: 56; Wagabi, 2013: 577).

B. Organize Suçla Mücadelede Kısıtlar

Organize suçla mücadelede soruşturma ve koordinasyon zorlukları bulunmakta ve merkezi prosedürlere ihtiyaç duyulmaktadır. Bunun için öncelikle örgütlü suçun tanımının, suçu işleyen veya destekleyenleri de kapsayacak, terörizmin finansmanı, karapara aklama, mali işlemlerde teyakkuz eksikliği, açıklama hakkı, rüşvet ve yolsuzluğu da içerecek şekilde yapıp benimsenmesine ihtiyaç vardır (Nicati ve Daams, 2006: 197).

Genel olarak, organize suç örgütleri kolluk güçlerinde yolsuzluk, muhbirler, tanıklar, savcılar, hâkimler ve jüri üyelerine karşı fiziksel şiddet ve tehdit, avukatlar vasıtasıyla hukuk sisteminin manipülasyonu, siyasi kampanyalara mali katkı gibi koruma mekanizmaları geliştirdiklerinden çok zor ortadan kaldırılabilecektir (Kugler vd., 2004: 2);

11 Eylül terör saldırısından beri uluslararası terör ve organize suçlar arasında güçlü bir bağlantı olduğu düşünülmekte, organize suçlara karşı tepkiler özellikle karapara aklama alanından terörizme katkısı bakımından değerlendirilmektedir (Cockayne, 2007'den aktrn. Gökbnar, 2010: 25). Fakat bu suçlarla mücadelenin başarısının tespitinde, dikkate alınması gereken farklı kriterler bulunmaktadır. Öncelikle istihbarat ve kolluk kuvvetleri örgütlü olmayan suçlara nazaran örgütlü suçlarla mücadelede daha iyi donatılmıştır. Ayrıca organize suç ve terör değerlendirmesi de başarıda belirleyici olacaktır. Terörizmle mücadelede, %99 başarı sağlanabilir, ama %1 hala büyük bir sorun teşkil edecektir. Öte yandan organize suçta, eğer suç %30-40 durdurulduysa, bu olumlu bir sonuç olarak kabul edilebilir (Passas, 2002: 2).

C. Karapara Aklamayla Mücadeleye İlişkin Kısıtlar

Viyana Sözleşmesi karapara aklama yasalarının küresel kapsamda temellerinin atıldığı bir dönüm noktasıdır. Bundan sonra mevzuat, uygulama ve uyum sorununun en önemli sorun olacağı iddia edilmiştir. Ancak BM'nin küresel bir sorun için küresel bir strateji olarak adlandırdığı çalışmalar, küresel uzlaşma sorunlarını arttırmıştır. Yasal kültürleri ayıran, ülkeler arasındaki ekonomik, sosyal ve siyasal şartları yok sayan, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ekonomik ve sosyo-politik özellikleri ve öncelikleri iraksayan küresel düzenleyici standartlarla, bu mücadelenin küreselleşmesi sadece ütopya haline gelmiştir. Hemen hemen tüm gelişmekte olan ülkelerde karapara aklama yasaları vardır. Fakat gelişmiş ülkelerdeki gibi etkili olmadıkları dikkat çekmektedir. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerin döviz ve sermaye girişi ihtiyacı, genellikle paranın kaynağını sorgulamalarını engellemektedir. Gelişmekte olan ülkeler politik istikrarsızlıklar, büyük yolsuzluklar ve sosyal huzursuzluklarla karakterizedir. Kaldı ki, dünya genelinde aklanan paralar gelişmiş ülkelerden gelmektedir. Bu

durum uluslararası arenada karapara aklamayla mücadelede ilerlemeyi daha da karmaşık hale getirmektedir. Geleneksel işlemlerin ve yöntemlerin ötesinde teknolojik gelişmelerle birlikte mevcut önlemler demode olma potansiyeline sahiptirler (Aluko ve Bagheri, 2012: 453).

Karapara aklamada yasadışı akışlar gelişigüzel istatistiklerden oluşmakta, ampirik olarak sayısal verilerle tespit edilip raporlanamamakta, bu durum aklama suçuyla mücadelenin en önemli çıkmazını oluşturmaktadır (Schlenthner, 2013: 127).

Uluslararası işbirlikleri ve hatta ulusal stratejiler karapara aklamayı ele almada zorlanmaktadır, çünkü her ülkede karapara aklama, yolsuzluk ve vergi kaçakçılığı gibi eylemlerin farklı hukuki karakterizasyonu olabilmekte, suç gelirlerini tanımlamada ülkeler arasında önemli farklılıklar ortaya çıkabilmektedir. Bazı ülkelerde çok düşük vergi oranları, zararlı vergi rekabeti ve hatta vergi cennetleri olarak kabul edilirken bazılarında böyle bir durum söz konusu değildir. Birçok vergi sisteminde vergi suçları öncül suç değildir (Boorman ve Ingves, 2001).

Para aklama hizmetlerinin önemli bir unsuru, özel sektör kuruluşlarının mülkiyet veya yönetiminin anonim olmasıdır. OECD ve diğer uluslararası kuruluşlar, iyi yönetişimin temel yükümlülüklerine aykırı olarak, kurumsal işlemlerin anonim olmasını kabul etmektedirler (Chaikin, 2008: 275). Karapara aklama yasalarına ve müsadere rejimlerine göre, ulusal yasaların uyumlaştırılması gerektiği giderek sert yükümlülüklerin dayatıldığı raporlarla vurgulansa da bu konuda ciddi bir direnç olduğu göze çarpmaktadır (Gallant, 2007: 456).

IV. YOLSUZLUK, ORGANİZE SUÇ VE KARAPARA AKLAMAYLA MÜCADELE STATEJİLERİ

Mücadelenin başlangıcında kabul etmek gerekir ki, uygulamalarda kararlı bir siyasi irade, kamuoyu desteği, geniş medya, sivil toplum ve vatandaşların katılımı başarının olmazlarından. Şeffaf bir hukuk sistemi için gerekli kurumları oluşturmak zaman alacağından, kararlılık ve sabır oldukça önemlidir (Kugler, 2004: 22; Shelley, 2002: 1). Mücadele stratejileri; uluslararası düzenlemeler, ulusal düzenlemeler, vergisel düzenlemeler ve personel rejimine yönelik düzenlemeler başlıklarında ele alınacaktır.

A. Uluslararası Düzenlemeler

Finansal kurumlara ilişkin uluslararası düzenlemelerin küresel çerçevesi esas olarak Uluslararası Para Fonu (IMF), OECD, Mali Eylem Görev Gücü (FATF) ve Basel Komite'nin ilkeleri tarafından yönlendirilmektedir (Mugarura, 2010: 272; Schlenthner, 2013: 131). FATF tavsiyelerinde doğrudan yolsuzluk ve karapara aklama arasındaki bağlantı yer almamakla birlikte, FATF metodolojisinin altında yatan, tavsiyeleri tanıyan ülkelerde etkin bir karapara aklama sistemi için, yolsuzluğa karşı yapısal unsurları içermesidir. Örneğin, finansal kurumların çalışanlarında yüksek etik standartlardan taviz vermemeleri gerekmektedir (Chaikin, 2008: 278). IMF, finansal piyasa bütünlüğü ve finansal istikrar arasındaki bağlantıyı Etkin Denetim için Basel Temel İlkeleri'nde ve Para Şeffaflık ve Mali Politikalar İyi Uygulamaları Kanunu'nda işaret ederek, ilke ve

kodları özellikle finansal sistemde kötü raporlama, mali suçlar ve karapara aklamının önlenmesine yönelik düzenlemeler şeklinde belirlemiştir. FATF karapara aklamaya eğilimli finansal merkezleri tespit etmeye yönelik iken, OECD zararlı vergi rekabetine yol açan vergi hükümlerini veya tercihli rejimlerini³ tanımlamaya çalışmaktadır (Schlenter, 2013: 131).

OECD vergi mükelleflerinin mali işlemleri giderek uluslararasılaştığından, bir ülkenin kendi iç vergi kanunlarının tam ve doğru uygulanabilmesi için özellikle hukuk düzeni anlamında uluslararası işbirliğine daha çok ihtiyaç olduğunu belirtmektedir (Schlenter, 2013: 132).

Mücadele adımlarının temelinde, sorunu önlemek ve kontrol edebilmek için küresel yaklaşım ve kabul yatmaktadır. Uluslararası örgütlerin inisiyatifi ele alması önemlidir fakat yeterli değildir. Bununla beraber ulus devletlerin kendi iç hukuk sistemlerini uyarlamaları gerekmektedir (Nicati ve Daams, 2006: 196).

B. Ulusal Düzenlemeler

Türkiye'nin coğrafi konumu gereği uyuşturucu ve insan kaçakçılığı rotaları üzerinde yer alması, son derece istikrarsız komşu ülkelere sahip olması nedeniyle uzun ve karmaşık olması beklenen bir süreçte, yasal ve kurumsal reformlarını titizlikle değerlendirmesi gerekmektedir.

Davaların bir istatistik merkezi olmadığından Türkiye'de yolsuzluğun ne kadar olduğunu ve hangi alanlarda görüldüğünü net olarak cevaplamak çok zordur. Medyada politikacıların yolsuzlukla suçlamalarıyla ilgili sınırlı miktarda bilgi bulunabilmektedir. İstanbul Emniyet Müdürlüğü Mali Suçlar Bölümü, Kaçakçılık ve Organize Suçlarla Mücadele Müdürlüğü yolsuzlukla ilgili polis soruşmalarından bazı veriler elde edilebilmekte, zaman zaman vakaların ayrıntıları akademik yayınlardan gözlenebilmektedir. Sınırlı miktarda kamuoyu anketi⁴ yapılmıştır (Doig, 2010: 10-11).

Türkiye'de sorun hakkında ne yapılabileceği düşünülmeden yasalar, prosedürler açısından yapılan düzenlemeler dikkat çekmektedir. Tüm hedef gruplarda yolsuzluğun yayılmasında başlangıç noktası kamu sektörü olduğunu düşünüldüğünden, kamu sektörü uluslararası sözleşmelerle de uyum anlamında bir dizi reform üstlenmiştir (Tablo 1).

³ Tercihli vergi rejimlerinin belirlenmesinde önemli faktörler şunlardır (Schlenter, 2013: 132).

- Düşük veya sıfır oranlı vergileme,
- Saydamlık ve şeffaflığın olmaması,
- Diğer ülkelerle bilgi alışverişinin olmaması.

⁴ En son Türk Ekonomik ve Sosyal Etüdler Vakfı'nın 28 Şubat-11 Mart 2014 tarihleri arasında yaptığı ankette, ülkenin karşı karşıya olduğu en önemli sorunlar arasında yolsuzluk ikinci sırada yer almıştır. Yolsuzluğun en yaygın olduğu kamu hizmet alanları tapu, vergi, gümrük, polis ve milletvekilleri olarak algılanmıştır. Öğretmenler, öğretim görevlileri, profesörler ve doktorlar yolsuzluğun en az yaygın olduğu düşünülen meslek gruplarıdır (TESEV, 2014: 10-15).

Tablo 1: Türkiye'nin Taraf Olduğu Uluslararası Sözleşmeler

Uluslararası Sözleşmeler	Onay Tarihi	İç Mevzuat
OECD Uluslararası Ticari İşlemlerde Yabancı Kamu Görevlilerine Verilen Rüşvetin Önlenmesi Sözleşmesi	2000	4518 Sayılı Kanun
Uluslararası Ticari İşlemlerde Yabancı Kamu Görevlilerine Rüşvetle Mücadele OECD Sözleşmesi 1997	2000	2003/4782 Sayılı Kanun
Sınır Aşan Örgütlü Suçlara Karşı BM Sözleşmesi,	2000	2003/4800 Sayılı Kanun.
Avrupa Konseyi Yolsuzluğa Karşı Özel Hukuk Sözleşmesi	2001	2003/4852 Sayılı Kanun
1997 Avrupa Konseyi Yolsuzlukta Medeni Hukuk Sözleşmesi	2003	2003'te imzalandı ve onaylandı. İç hukuka tercüme edilmedi.
1998 Avrupa Konseyi Yolsuzluğa Karşı Ceza Hukuku Sözleşmesi	2004	2001'de imzalandı, 2004'te onaylandı. İç hukuka kısmen tercüme edildi.
Suç Gelirlerinin Aklama, Arama, Ele Geçirilmesi Ve Toplatılması Sözleşmesi	2004	2006/5549 Sayılı Kanun
BM Yolsuzlukla Mücadele Sözleşmesi	2006	2003'te imzalandı, 2006'da onaylandı, iç hukuka tercüme edilmedi.

Kaynak: Doig, 2010: 13.

Kamu görevlilerine ilişkin yolsuzluk yasaları (mal beyanı ve iş sonrası faaliyetlerin beyanı dâhil), karapara aklama, kamu etiği, mali yönetim ve iç denetim ve bilgi erişimi gibi konularda düzenlemeler yapılmıştır.

Tablo 2: Yolsuzlukla Mücadele Çerçevesinde Ulusal Hukuk Sistemimizdeki Düzenlemeler

Doğrudan Yolsuzlukla Mücadele Amaçlı Kanunlar	Dolaylı Olarak Yolsuzlukla Mücadele Amacına Yönelik Kanunlar
Türk Ceza Kanunu 2005 "Millete ve Devlete Karşı Suçlar ve Son Hükümler"	02.10.1981 tarihli ve 2531 sayılı "Kamu Görevlerinden Ayrılanların Yapamayacakları İşler Hakkında Kanun"
04.12.2004 tarihli ve 5271 sayılı Ceza Muhakemesi Kanunu	31.10.1984 tarihli ve 3069 sayılı "TBMM Üyeliği İle Bağdaşmayan İşler Hakkında Kanun"
3628 Sayılı Mal Bildiriminde Bulunulması, Rüşvet ve Yolsuzluklarla Mücadele Kanunu	04.01.1961 tarihli ve 213 sayılı "Vergi Usul Kanunu"nun "Kaçakçılık Suçları ve Cezaları" başlıklı 359/b
11.10.2006 tarihli ve 5549 sayılı "Suç Gelirlerinin Aklanmasının Önlenmesi Hakkında Kanun"	04.01.2002 tarihli ve 4734 sayılı "Kamu İhale Kanunu 17. ve 58. md.
21.03.2007 tarihli ve 5607 sayılı "Kaçakçılıkla Mücadele Kanunu"	19.10.2005 tarihli ve 4735 sayılı "Kamu İhale Sözleşmeleri Kanunu 25. Md.
02.12.1999 tarihli ve 4483 sayılı "Memurlar ve Diğer Kamu Görevlilerinin Yargılanması Hakkında Kanun"	19.10.2005 tarihli ve 5411 sayılı "Bankacılık Kanunu 160. Md.

5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu	28.07.1981 tarihli ve 2499 “Sermaye Piyasası Kanunu”nun 47. ve 17.md.
4982 sayılı Bilgi Edinme Kanunu	
25.5.2004 tarih ve 5176 sayılı Kamu Görevlileri Etik Kurulu Kurulması Hakkındaki Kanun.	

Kaynak: Şahan, 2010; Resmi Gazete, 24.12.2003, Sayı: 25269; Emek, 2005: 17.

Ülkemizde yolsuzlukla mücadeleye doğrudan ya da dolaylı olarak katkı sağlayacak kanunlar kabul edilmiştir. Ancak yapılan reformlara rağmen, Türkiye henüz amaçlanan sonuçları elde edememiştir. Endişeler parti finansmanı, seçim harcamaları, parlamento dokunulmazlığı, mal beyanı, iç kontrol ve denetim fonksiyonlarında zayıf işbirliği ve koordinasyon, düşük vatandaş bilinci ve kamu sektöründe yetersiz şeffaflık ve hesap verme eksikliğinden kaynaklanmaktadır (Doig, 2010: 16).

Bugün Türkiye’de yolsuzlukla mücadele politikaları ciddi sahiplenme eksikliği ile karşı karşıyadır. Devletin tartışılmazlığı yönünde güçlü bir bürokratik iktidar geleneği nedeniyle devletin çıkarları gereği yapılan faaliyetler suç olsa bile sorgulanamamaktadır. Aşırı kutuplaşmış seçmen grupları ve aşırı siyasallaşmış bürokrasiyle ülkede yolsuzlukla mücadelenin birleşik bir cephede sürdürülmesi mümkün görülmemektedir.

C. Vergisel Düzenlemeler

Vergisel Düzenlemeler; yasadışı kazançların müsadereci, vergi suçlarının öncül suç olarak kabulü, uluslararası vergi anlaşmaları, küresel vergileme, vergi cennetleri, vergi afları ve personel rejimine yönelik düzenlemeler başlıklarında ele alınacaktır.

1. Yasadışı Kazançların Müsaderesi

Karapara aklama yasaları ve müsadere rejimlerinde, ulusal ve uluslararası çabaların ceza takipçiliği frenlemek için koymaları gereken mali hedeflerde, vergilendirme pek dikkate alınmamıştır. Aksine örneğin İngiliz kanunları, yasadışı kazanç üzerinden vergi artırımına güçlü bir imkân tanımıştır (Mumford ve Alldridge, 2002). Birçok ülkede gelirin yasadışı kökenli olması bir vergi dayatmasına engel değildir. Çünkü vergi hukuku vergilendirilebilir kaynakları yasal ve yasadışı hiçbir ayrıma tabi tutmamıştır. Yasal ya da yasadışı olsun gelir getiren herhangi bir kaynak vergilendirilebilir kabul edilmiştir. Müsadere yasaları genel olarak suç takipçiliğinden türetilmiş tüm paralara el konmasını gerektirse de (çünkü vergi kanunlarında, kazancın tamamı değil, belli zamanlarda kazancın belli bir yüzdesini almak esastır) hiçbir ülke yasadışı faaliyetleri engellemede müsadere ve polisiye önlemlerle başarılı olamamıştır. Ayrıca, yasadışı işlemler yasal piyasa işlemlerinin dışında kaldığından, malların satış noktasında hiçbir tüketim vergisi yoktur (Gallant, 2007: 453). Çoğu ülkede özel istihbarat birimlerinin görevi, yasal olmayan faaliyetlerden gelir elde etmiş kişileri soruşturmakla birlikte, bu grupta yer alan vergi mükelleflerinin vergi uyumunu da sağlamak olmuştur. Tüm bunlar suçların yasalara uyan vatandaşlara karşı sahip

olduğu haksız avantajları arttırmakta ve halkın yönetimin eşitlik ve adilliğine yönelik güvenini sarsmaktadır (Lusty, 2003'ten aktırn. Gökbunar, 2010: 136).

2. Vergi Suçlarının Öncül Suç Olarak Kabulü

Vergiden kaçınma ve karapara aklama vergi sistemi üzerinde benzer etkiye sahiptir. Beklenen vergi gelirlerinin karapara aklama veya vergiden kaçınmayla yönlendirilmesini, kaçınılmaz olarak kamu harcamalarında kesintiler takip edecek, vergi kaynaklı ekonomik çarpıklıklar (distortions) ve verimsizlik artarak ciddi bir risk oluşturacaktır (Schlenter, 2013: 131). Vergi suçlarında devlet bazı kamusal malları finanse etme kapasitesini kaybetmektedir. Ayrıca diğer vergi mükelleflerinin, vergi suçlarının mali yüküne katlanmak zorunda olduklarından, vergi yükleri artacaktır. Çünkü oluşan vergi kaybını telafi etmenin en kolay yolu diğer vergi mükellefleri tarafından ödenen vergileri arttırmaktır (Gallant, 2007: 455). Vergi sisteminin organize suç faaliyetleri üzerinde de önemli bir etkisi vardır. Vergi kaçakçılığı yaygın olduğu bir ortamda karapara aklamayla ilişkili olarak sıklıkla organize suçların yüksek düzeyde olduğu görülmektedir (Buscaglia ve Dijk, 2003: 6).

Politika açısından karapara aklama ile başa çıkmak için uygun vergisel çözümler göz önüne alındığında, önemli konular sermaye kaçıışı, vergi kaçırma ve uluslararası işlemlerin vergilendirilmesindeki zorluklar etrafında toplanmaktadır. OECD etkili bir uluslararası işbirliğiyle politika ve operasyonel boşlukların giderilebilmesi, mevzuatta tanımlanabilmesi için vergi suçlarını karapara aklamının öncül suçu olarak kabul edilmesi gerektiği sonucuna varmıştır. Vergi politikası açısından bakıldığında, karapara aklama ve vergi kaçakçılığı gibi öncül suçlarla mücadele aslında bir vergi uyum sorunu olduğundan, vergi uyumunun yüksek seviyelere ulaşmasının birincil önemi, eşitlik ve verimlilik açısından ortaya çıkmaktadır (Schlenter, 2013: 133).

Vergi memurlarının rolü sadece vergi suçlarını değil aynı zamanda karapara aklama ve diğer mali suçları da tespit etmektir. Vergi yetkilileri iç hukuk ve uygulamaya uygun olan işlemlerin daha sonra olağandışı veya şüpheli işlem⁵ olarak tespit edilip raporlanmasıyla karapara aklamayla mücadeleye yardımcı olabilirler (Schlenter, 2013: 133).

Karapara aklama soruşturmaları ile ilgili vergi toplama ve uygulama yüksek maliyetli olduğundan, karapara aklama rejimlerinin genel etkisizliği vergi kaçacağını önlemede ortaya çıkmaktadır. Vergi kaçakçılığı, ancak karapara aklamada öncül suç olarak kabul edildiğinde, etkin bir vergi mevzuatı, uluslararası anlaşmalar ve vergi denetimleriyle mücadelesi mümkün olabilecektir (Schlenter, 2013: 126).

3. Uluslararası Vergi Anlaşmaları, İşbirliği ve Şeffaflık

Uluslararası işlemler ve yerli mükelleflerin yatırımları hakkında bilgi edinme vergi yönetiminin en zor sorunlarından biridir. Vergi konusunda devletin

⁵ Şüpheli işlem göstergeleri, makul bir açıklamanın olmaması, offshore hesapların kullanımı, şüpheli ülkelerdeki işlemler, vergi kaçırma için kullanılan aşırı karmaşık vergi düzenleri ve yapıları, gerçek zenginliğin altında beyanın olması, ithalat ve ihracat işlemlerinde KDV yükümlülüklerinde muhtemel vergi kaçırma ve nakit işlemlerin büyüklüğüdür (Schlenter, 2013: 134).

otoritesi uluslararası anlaşmalar ve sözleşmelerle sınırlıdır. Bunlar ikili vergi anlaşmaları, çok taraflı serbest ticaret anlaşmaları, GATT, Dünya Ticaret Örgütü ve IMF anlaşmalarıdır. Çok taraflı vergi anlaşmaları bilgi alış verişi limitlerini iyileştirme potansiyeline sahiptir. Örneğin, çok taraflı anlaşmalar birden çok hükümete denetimde birlikte çalışma imkânı vermektedir. Ayrıca, anlaşma ağının dışındaki ülkelerden alınan vergi bilgilerinin paylaşımı sağlanabilir (Schlenger, 2013: 135).

4. Küresel Kamusal Mallar (Küresel Zararlar) ve Küresel/Bölgesel Vergileme

Yolsuzluk, organize suç ve karapara aklama küresel kamusal mallar (KKM)⁶ kapsamında, negatif dışallık yayan bir tür kamusal kötülük olarak nitelendirildiğinde, mücadelenin de küresel kapsamda ele alınması gerekecektir. Dolayısıyla küresel kamusal malların finansman sorunu kapsamında değerlendirmeler yapılmalıdır. Küresel düzeyde devlete eş değer bir kurumun bulunmaması, KKM'lerin sunumu ve finansmanında sorunlar ortaya çıkarmaktadır. Günümüzde uluslararası alanda KKM'lerin finansmanı, resmi kalkınma yardımları aracılığıyla yapılmaktadır (Turan, 2010: 117). Piketty'nin (2014) dünyadaki gelir adaletsizliğinin çözümü için önerdiği küresel servet vergisi⁷ mücadele adımlarımızdan biri olarak düşünülebilir.

5. Vergi Cennetleri

Uluslararası vergilendirme alanında, vergi cennetleri varlığı, devletlerin vergilendirme ve vergi toplama yeteneği üzerinde bir yıkım olmaktadır. Karakteristik olarak düşük vergi oranları ile özdeşleşmiş bu cennetler, gelirler için yoğun bir rekabet oluşturan en ucuz küresel yerleşim alanlarıdır. Vergi cennetleri çoğunlukla ekonomik kaynak eksikliği olan, gelişmiş bir kamu alt yapısı olmayan, geçmişte bir sömürge öyküsünün parçası ve gelişen bir finans sektörüne sahip olan az gelişmiş ülkelerdir. Rekabetçi vergi oranları, sıkı mali gizlilik ve yaratıcı finansal ürünlerle potansiyel müşterileri için ülkelerini cazip kılmaya çalışmaktadırlar. Vergi cennetleriyle mücadelenin gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasında olduğu söylemi aslında durumu aşırı derecede basitleştirmektedir. Çünkü vergi cennetleri içinde İsviçre Liechtenstein gibi kötü üne sahip gelişmiş bölgeler de bulunmaktadır (Gallant, 2007: 456). Vergi cennetlerinin sıkı gizlilik kuralları, paranın küresel izini izleme girişimini bertaraf eden hesapları, yasal kimlik

⁶ KKM kavramı, ilk kez 1999 yılında Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından "faydası ülkeler, insanlar ve nesiller açısından büyük ölçüde evrensel olan mallar" olarak tanımlanmıştır. Bu tanımda, KKM'lerin tüketiminde rekabetin ve dışlamanın olmaması ve faydalarının tüm dünya ülkelerine yayılması özelliklerinin ön plana çıkarıldığı görülmektedir. (Yalçın, 2009: 290; Kirmanoğlu vd, 2006: 170). Literatürde KKM tanımlanmasında faydasının yayılma alanı ön plana çıkarılmıştır. Söz konusu mallar, yayılma alanları itibarıyla yerel, ulusal, bölgesel ve küresel düzeyde olabilmektedir. Aslında KKM'lerde yayılan, çoğu zaman fayda yerine zararlar olabilmektedir. Bu durum literatürde "küresel kamusal zararlar" olarak adlandırılmaktadır. Salgın hastalıklar, asit yağmurları, küresel ısınma, uluslararası terörizm, çölleşme, finansal istikrarsızlıklar, kötüleşen işgücü standartları gibi bazı olumsuz durumlar, küresel kamusal zararların sınırlar ötesine yayılmasına örnek olarak verilebilir (Alıcı-Yıldız, 2012: 57). KKM'lere verilebilecek örnekler; bilginin üretilmesi ve yayılması, bulaşıcı hastalıkların yok edilmesi, uluslararası finansal istikrar, suçtan korunma ve uyuturucu kontrolü, küresel ısınma, çevre kirliliği ile mücadele ve küresel barış olarak ifade edilebilir (Akdede, 2006: 242).

⁷ Ayrıntılı bilgi için bkz. Piketty, T. (2014). Capital in The Twenty-First Century, Translated by Arthur Goldhammer, The Belknap Pres of Harvard University Press, Cambridge, London.

yetersizliği ve finansal faaliyetlerin sistemli olarak incelenmemesi suç kökenli gelirlerin barınağı olmasına neden olmuştur (Oxfam, 2000).

Vergi cennetlerindeki artış; gizlilik imkanı sunmaları, sınırsız finansal hizmetlerde organize suç ve yolsuzlukla genişleme ve tüm bunların devlet stratejisinin bir parçası olarak sunulması gibi çeşitli nedenlere bağlanmaktadır. Ayrıca çok uluslu şirketlerin büyümesi ve vergi cennetlerindeki çoğu ulusal ekonomiye nazaran düşük oranlı vergilemenin şirket karlarını arttırmasında bir başka etkidir. Ulaşım, teknoloji ve iletişimdeki gelişmeler çeşitli hizmetlere erişimi kolaylaştırmıştır. Bu genişleme, karapara aklama uluslararası ticaret ortamında daha kolay gizlenebilir hale geldiğinden beri, finansal hizmetler sektöründeki gerilimi arttırmıştır. Ekonomik ve sosyo-politik ortamda yolsuzluk ve organize suçların düzeyinin yüksek, uyuşturucu üretim ve dağıtımının yaygın olduğu ülkelerde karapara aklama da daha büyük bir oranda olmaktadır (Schlenger, 2013: 127).

Uluslararası işbirliğinde güncel eğilimler, karapara aklama ve ilgili suçlarla mücadelede vergi cennetlerine karşı kampanyalara odaklanmakta, artan finansal düzenleme, raporlama ve vergi anlaşmalarının kullanımını içermekte, çünkü aklanan para gelir idaresinin potansiyel vergi kaybını temsil etmektedir (Schlenger, 2013: 126). Bu eğilime karşı gelişmiş ülkelerde kaynak tabanlı vergileme, yurt dışı yerleşiklerin vergilendirilmesi ve uluslararası vergi anlaşmaları gibi çeşitli mekanizmalar olsa da kazanç vergi cennetlerine çıkarıldıktan sonra ulus ötesinde hak iddia etmek zorlaşmaktadır (Gallant, 2007: 455).

6. Vergi Afları

Vergi afları mücadelede önemli bir yer tutmaktadır. Vergi aflarının dürüst mükellefleri cezalandırması ve vergi tabanını aşındırması bir yana (Waris ve Abdul Latif, 2014: 250), vergi aflarıyla hükümet aktif olarak karaparayı yasal ekonomiye davet etmektedir. Aslında vergi aflarıyla elde karapara tutma riskini arttırmak amaçlanmaktadır. Ama dünya karapara deneyimi göstermektedir ki, getiri oranları nedeniyle karapara yatırımları üretken yatırımlardan oldukça yüksek kalmaktadır (Waris ve Abdul Latif, 2014: 249).

Vergi afları vergi yönetiminin vergi tahsilatındaki başarısızlığının bir göstergesi olarak kabul edilebilir. Vergi afları, vergisini düzenli olarak ödeyen mükellefler açısından adil bir uygulama değildir. Çünkü vergi afları, ödemekle yükümlü oldukları vergiyi faizsiz kullanıp daha sonra yine aynı miktarda vergi ödeyenleri ödüllendirirken, vergi borçlarını vadesinde kendi iradeleriyle ödeyenleri ve stopaj usulü ile vergilendirilenleri cezalandırmaktadır. Ayrıca, vergi ve cezalarını ödemedikleri belirlenen mükelleflerin affa uğradığını gören dürüst mükellefler de, aynı yönde hareket edebilmektedirler. Af sonucu kamuoyunun o zamana kadar tespit edilemeyen vergi kaçığının boyutları hakkında bilgi sahibi olması bu gelişmeyi güçlendirecektir. Üstelik vergi affı, gelecekte vergi aflarının gerçekleştirilebileceği yönünde beklentileri beraberinde getirebilecektir. Bu durum, şüphesiz, mükelleflerin vergi kanunları ve uygulamasına ilişkin uyumunu azaltan bir unsur olmaktadır (Güner, 1998: 263). Vergi affı uygulamasından ziyade

mükelleflerin vergilerini düzenli ödeyebilecekleri bir sistemin oluşturulması gerekmektedir.

7. Vergi Polisi

Vergi polisi uzun yıllardır İtalya'da "Guardia di Finanza" (adli vergi memuru) adlı birimle, en geniş yetkilerle donatılmış şekilde bulunmaktadır. 2008 Küresel Krizi'yle birlikte uluslararası sermaye hareketlerindeki artış, karapara aklama faaliyetleri, vergi cennetleri ve off-shore bankalarına yöneliş, ülkelerde sermaye birikiminin korunması ve artırılması amacıyla, ulusal ve uluslararası boyutta vergi kaçakçılığıyla mücadelenin öneminin artmasıyla vergi polisi müessesesi tekrar gündeme gelmiştir. Günümüzde İtalya'nın dışında Fransa, ABD, Almanya, Hollanda, Rusya ve Belçika'da da vergi polisi uygulaması bulunmaktadır. Vergi polisleriyle vergi inceleme elemanları arasındaki yetki çatışması tartışmaları bir yana, bu müessese ile karapara aklama, vergi cennetleri ve vergi kaçakçılığı ile mücadele kolaylaşabilecektir (Aydın, 2006: 3; Gediz Oral vd., 2015: 135; Pürsünlerli Çakar ve Saraçoğlu, 2015).

8. Personel Rejimine Yönelik Düzenlemeler

Yetkililerinin hesap verme sorumluluğunun artırılıp, takdir yetkilerinin sınırlandırılması, cezaların ve yakalanma ihtimalinin artırılması, özel sektörle rekabet edebilecek bir ücret politikasıyla ikramiye mekanizmalarından yararlanılması düşünülebilir. Bu önerilerin sadece vergi idaresindeki görevliler değil, tüm kamu personeline genellenebileceği unutulmamalıdır.

a. Hesap Verilebilirliğin Artırılması

Hesap verme sorumluluğunun siyasal, yönetsel ve vatandaşa yönelik hesap vermeyi içermesi gerekmektedir (Polat, 2003: 71). Mal beyanı kanunlarıyla hesap verilebilirlik artacaktır. Hesap verebilirlik ilkelerine dayalı bir kültürel altyapının kamuda kurumsallaştırılabilmesi için, etik ilkelere bağlı, kamu yararını her şeyin üstünde tutan kamu görevlilerine ve politikacılar ihtiyacı duyulacağından, etik davranış kodlarının oluşturulması önem taşımaktadır (Özsemerci, 2005: 19).

İyi yönetilen belgesel kanıt ya da kayıtlar hükümetlerin hesap verilebilirliğini artırma da itici güç olacaktır. Bu da politikaların belirlenip değerlendirildiği, hukukun üstünlüğünün korunduğu, iyi bir finans ve personel yönetiminin olduğu ve bireylerin haklarının korunduğu bir sistemle mümkün olabilecektir. Yani hesap verilebilirlik muhasebe, denetim ve kayıt yönetimiyle sağlanabilecektir (Palmer, 2000: 62-63).

b. Takdir Yetkisinin Sınırlandırılması

Özel uygulamaların ortadan kaldırılması, ticari malların sınıflandırılmasında ve vergi tarhiyatında standart bilgisayarlı sistemlere geçilmesi kamu görevlilerinin takdir derecesini minimize edecektir. Vergi tarhiyatında objektif tahminleme, kişisel değerlendirmelere bir alternatif olabilir (Martinez ve Vazquez vd., 2007: 124). Mükellefler ve yetkililer arasındaki yakın ilişkileri önlemek ve vergi yetkililerinin teknelci güçlerini azaltmak için personel rotasyonu bir araç olarak kullanılabilir.

Etkili itiraz mekanizmalarının kurulması, vergi mükellefi hizmet bürolarının mükellefler üzerindeki yetkisini ve yeteneğini sınırlayabilir. Bağımsız vergi temyiz mahkemesi⁸ belirsizlikleri ve vergi sistemi içinde ortaya çıkan çelişkileri gidermek için gereklidir. Ayrıca, vergi itiraz mekanizmaların sadece varlığı vergi sisteminin adalet algısını destekleyecektir. Bir vergi ombudsmanı, yolsuzluğa meyilli vergi yetkililerinin rüşvet taleplerini azaltabilecektir (Martinez ve Vazquez vd., 2007: 126).

c. Cezaların ve Yakalanma Olasılığının Arttırılması

Yolsuzluk içinde olan yetkililere karşı, cezaların sert olması caydırıcı bir önlem olabilir. Suçun yaptırımsız kalma ihtimalinin zayıflatılması etkili bir önlem olacaktır. Meslekten men, para cezası yanında hapis cezası da verilmeli, rüşvet yoluyla elde edinilen mallara el konulmalıdır (Purohit, 2007: 294). Cezalar istenildiği kadar arttırılsın eğer etkin bir denetim mekanizmasıyla desteklenmezse, suçlular yakalanma ihtimallerin çok düşük olduğuna inanırlarsa hedeflenen sonuçlara ulaşamayacaktır. Bu nedenle denetim mekanizmalarının etkinliğinin arttırılması, sıkı denetim koşullar ve muhbir koruma programları oldukça önem kazanmaktadır.

d. Ücret Politikası

Yetkililerle pazarlık maaşlarına bağlı olacağından, hükümetin ücret politikası mücadelede önemli bir araç olacaktır (Mendes ve Oliveira, 2012: 61). Kamuda düşük maaş politikası uygulayan ülkelerde kamu görevlileri karapara aklama başta olmak üzere daha birçok suiistimale rüşvet karşılığında göz yumabilmektedirler (Mugarura, 2010: 274). Kamu sektöründe ücret düzeyi ile yolsuzluk arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmalar dikkate alındığında (Abbink, 2000; Charap ve Harm, 1999; Rijkeghem ve Weder, 1997; Tanzi, 1998 ve 1999); adil ve rekabetçi ücret politikalarıyla birlikte performans bağlantılı tazminat mekanizmalarının kurulması kamu sektöründe özellikle yolsuzluğun azaltılması için bir gerekliliktir.

Yapılacak yasal ve idari düzenlemelerle birlikte aşağıdaki tedbirlerin uygulanması, etkinliğin sağlanması bakımından hayati öneme sahiptir (Aluko ve Bagheri, 2012: 452; Mugarura, 2010: 272-278);

- Çıkarılan yasaların uygulanabilmesi için bütçeden daha fazla kaynak tahsisatı yapılmalı,
- Özel Ekonomik Suç Mahkemeleri ve bağımsız alt yapıları oluşturulmalı,
- Mücadelede görevli mevcut kurumların mali, teknik ve insan kaynağı bakımından kapasiteleri geliştirilmeli,

⁸ Türkiye’de vergi yargısının itiraz komisyonu olma işlevinden kurtarılabilmesi için, Sayıştay gibi bağımsız, özerk yapıya sahip “Vergitay” kurulmalıdır. Vergitay, toplanan vergilerin inceleme ve denetiminden sorumlu olmalıdır. Vergi yargısının süratle karar verebilecek şekilde çalışmasının sağlanabilmesi için vergi inceleme elemanları savcılara benzer, mali müşavir ve muhasebeciler noter - avukat karışımı, bir hukuki yapıya kavuşturulmalıdır. İktisadi ve idari bilimler fakültesi “maliye ve işletme” bölümü lisans mezunlarına vergi avukatlığı unvanı verilmelidir. Vergi kaçakçılığı için özel vergi araştırmacıları ve dedektiflere de yer verilmelidir. (Gökbunar, 1997: 313). Bu öneri TÜRMÖB 2007 Vergi Raporu’nda da aynen yer almaktadır (http://www.muhasabebet.net/mh-1510_turmob%20tan%20vergi%20yargisi%20icin%20vergitay%20onerisi.html).

- Kurumlararası koordinasyon ve işbirliği geliştirilmeli,
- Uygulama planı gözden geçirilirken özel sektörün katılımı sağlanmalı,
- Ülke dışında işlenen suçlar için uluslararası yasalarla uyum ve yargılamaya izin verilmeli,
- Uygulayıcı kurumların çalışmalarını denetlemek için, bağımsız bir üst otorite ekonomik ve mali suçlar komisyonu oluşturulmalı ve böylece şeffaflık seviyesi yükseltilmeli,
- Mücadele yasaları “müşterini tanı ilkelerini”⁹ içermelidir.
- Gelişen ekonomilerde, İngiltere’deki Ulusal Veri Denetim Ofisi’ne (National Audit Office) eşdeğer merkezi veri kayıt birimleri kurulmalı, böylece oluşturulacak bilgi bankaları ile finansal kuruluşlar, akreditif, e-para, elektronik transfer gibi işlemlere izin vermeden önce, yozlaşmış hükümet yetkilileriyle ilgili titizlikle inceleme yapabilmeli,
- Ülkelerin olası bilgi eksiklikleri devletlerarası işbirliği kurularak önlenmeli,
- Karapara aklama, organize suç ve yolsuzluk aynı düzenleyici çerçeveye tabi olmalıdır.

SONUÇ

Organize suç, yolsuzluk ve karapara aklama farklı zamanlarda, farklı derecelerde iç içedir. Bu ilişki meşru ve gayri meşru işletmeleri içerebilir. Yolsuzluk, organize suç ve karapara aklama sürecinde gizlenmesi gereken milyarlarca dolar üretmekte, aynı zamanda, yolsuzluk karapara aklamaya mücadeleden sorumlu kişilere rüşvet ödenmesi yoluyla karapara aklama faaliyetine katkıda bulunmaktadır. Birçok gelişmekte olan ülkede siyasi yapılarına yolsuzluk ve organize suçların nüfuz etmiş olması, bu ülkelerde politik istikrarsızlık ve az gelişmişliğin neden devam etmekte olduğunu açıklamaktadır.

Mali suçları tespit etmek ve vergi kaçakçılığı ile mücadele etmek, aklanan fonların akışını azaltmada anlamlı bir etkiye sahiptir. Ancak uluslararası işbirlikleri ve karapara aklamaya mücadelede uluslararası stratejiler ciddi güçlüklerle karşı karşıyadır. Çünkü ülkelerde karapara aklama, yolsuzluk, organize suç gibi belirli eylemlerin farklı hukuki karakterizasyonu vardır. Bazı ülkelerde zararlı vergi rekabeti hatta vergi cenneti olarak çok düşük vergi oranları dikkat çekmektedir. Birçok ülkede vergi kaçakçılığı öncül suç değildir. OECD

⁹ Müşterini tanı ilkesinde (Customer Due Dilligence), şüpheli işlemlerin bildirim ile karapara aklama ve terörizmin finansmanını engelleyecek diğer tedbirler üzerinde durulmaktadır. Bu önleyici düzenlemeler ve uyarı sistemleri, 1988 tarihli Basel ilkeleri, 1990 tarihli Avrupa Konseyi Sözleşmesi ve Avrupa Birliği Direktifleri gibi uluslararası belgelerden esinlenen yükümlülüklerdir. Müşterini tanı ilkesinin gerektirdiği tedbirler; □ kimlik tespiti yapmak ve kimlik bilgilerini güvenilir, geçerli belge, veri ya da bilgiler kullanarak teyit etmek, □ finansal işlemlerden nihai yararlanıcı konumunda olan kimselerin-lehdarın-(beneficial owners) kim olduğunu belirlemek ve lehdarın kimliğinin doğru olup olmadığı konusunda herhangi bir şüphe taşımamak, □ tüzel kişiler ve ortaklıklarda mülkiyetin kime ait olduğunu ve bunların kontrolünün kimlerin elinde olduğunu belirlemek, □ tesis edilmek istenilen işlemin türü ve gerçekleştirme amacı hakkında bilgi edinmek, □ yapılan işlemin, finansal kuruluşun müşterisine, işine, risk profiline ve gerektiğinde fon kaynaklarına dair bilgiler ile uyumlu olmasını sağlamak bakımından müşteri konusundaki takip ve incelemeyi iş ilişkisi ve işlem süresince sürdürmek olarak özetlenebilir (Çakır, 2006: 43).

vergi suçlarını karapara aklama kaynaklarından biri olarak tanımlamıştır. Vergi kaçakçılığı, sermaye kaçıışı ve karapara aklamının, gelişmekte olan ülkelerde ekonomik istikrarı tehdit ettiği onayı arttığundan, finansal sistemlerde gizlenen paraları ortaya çıkarmak için bilgi paylaşımı anlaşmaları imzalanmıştır. Vergi politikası, denetim teknikleri ve uluslararası anlaşmalar gibi vergisel araçlar karapara aklamayla mücadelede kullanılabilir.

Yolsuzluk, organize suç ve karapara aklama arasındaki yakın bağlantı bu suçlarla bir arada mücadele için tasarlanmış politikaların daha etkili olacağını düşündürmektedir. Yasalarla küresel standartlara uyum, şeffaflık aynı zamanda etkili bir uluslararası işbirliği başarıyı arttıracaktır. Öncelikle karapara aklamının kapsamı vergi kaçakçılığını da kapsayacak şekilde genişletilmeli, vergi suçları öncül suç olarak kabul edilmelidir. Bağımsız özerk bir yolsuzlukla mücadele birimi kurulup siyasi ve bürokratik yolsuzlukla mücadele etkinleştirilmelidir. Hesap verilebilirlik artırılıp, bürokrat ve politikacıların takdir yetkileri azaltılmalıdır. Vergi aflarının vergi bilinci ve uyumu üzerindeki etkilerini değerlendiren çalışmalar yapılmalı, vergi suçları ve karapara aklamayla ilgili sivil toplum bilgilendirilmelidir. Soruşturmaların yürütülmesi, izlenmesi ve yasadışı malların müsaderesi için daha etkili bir uluslararası işbirliği olmalıdır.

KAYNAKÇA

- Abbink, K. (2000). "Fair Salaries and the Moral Costs of Corruption", *Bonn Econ Discussion Papers*, DP 1/2000, March, 1-5.
- Ackerman, S. R. (1997). "The Political Economy of Corruption", Ed. K. A. Elliot, *Corruption and the Global Economy*, Institute for International Economics, June, Washington DC.
- Ai, L. (2012). "A Cost-Effective Strategy of Implementing International Anti-Corruption Initiatives: Enhancing the Role of Anti-Money Laundering in Combating Corruption", *Journal of Money Laundering Control*, 16(1), 83-90.
- Akdede, S. H. (2006). "Kültürel Çeşitlilik, Global Politik Şiddet ve Kamu Harcamaları: Bir Global Kamusal Mal Perspektifi", 21. *Türkiye Maliye Sempozyumu: Kamu Maliyesinde Güncel Gelişmeler*, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü Yayın no:1, 10-14 Mayıs, Antalya, 240-251.
- Alexander, R. (2009). "Corruption as a Financial Crime", *Company Lawyer*, 30(4), 98-104.
- Alıcı, B. ve Yıldız, H. (2012). "Küresel Kamusal Bir Mal Olan Çevrenin Korunmasında Karbon Vergisi ve Etkinliği", *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, Cilt: 4, No: 11, 55-64.
- Aluko, A. and Bagheri, M. (2012). "The Impact of Money Laundering on Economic and Financial Stability and on Political Development in Developing Countries: The Case of Nigeria", *Journal of Money Laundering Control*, 15(4), 442-457.
- Ampratwum, E. F. (2008). "The Fight Against Corruption and its Implications for Development in Developing and Transition Economies", *Journal of Money Laundering Control*, 11(1), 76-87.
- Andreoni, J., Brain E. and Feinstein, J. (1998). "Tax Compliance", *Journal of Economic Literature*, XXXVI, 818-860.
- Assiotis, A. and Kapardis, M. K. (2014). "Corruption Correlates: the Case of Cyprus", *Journal of Money Laundering Control*, 17(3), 260-268.
- Aydın, B. (2006). "Kayıtdışı Ekonomi- Vergi Denetimi- İdari Yapı-7", *Maliye ve Sigorta Yorumları*, 15 Mayıs.
- Bardhan, P. (1997). "Corruption and Development: A Review of Issues", *Journal of Economic Literature*, 35, 1320-1346.
- Bayar, G. (2007). "Türkiye'de Yolsuzluğun Nedenleri Ekonometrik Bir İnceleme", *TEK, Tartışma Metni* 2007/3, <http://www.tek.org.tr>, (15.07.2008).

- Boorman, J. and Ingves, S. (2001). "Financial System Abuse, Financial Crime and Money Laundering", *IMF Monetary and Exchange Affairs and Policy Development and Review Departments*, www.imf.org/external/np/ml/2001/eng/021201.pdf, (15.11.2014).
- Brody, R. G. and Kiehl, K. A. (2010). "From White-Collar Crime to Red-Collar Crime", *Journal of Financial Crime*, 17(3), 351-364.
- Brody, R. G. and Luo, R. (2009). "Fraud and White-Collar Crime: A Chinese Perspective", *Cross Cultural Perspective*, 16(3), 317-326.
- Buscaglia, E. and Dijk J. V. (2003). "Controlling Organized Crime and Corruption in the Public Sector", http://www.unodc.org/pdf/crime/forum/forum3_Art1.pdf, (08.11.2014).
- Caneppele, S., Calderoni, F. and Martocchia, S. (2009). "Not Only Banks: Criminological Models on the Infiltration of Public Contracts by Italian Organized Crime", *Journal of Money Laundering Control*, 12(2), 151-172.
- Canestri, D. (2014). "The 2012 Italian Anti-corruption Law in Light of International Best Practices", *Journal of Financial Crime*, 21(3), 264-309.
- Cartier-Bresson, J. (1997). "Corruption Networks, Transaction Security and Illegal Social Exchange", *Political Studies*, 45, 463-476.
- Celentani, M. and Ganuza, J. J. (2001). "Organized vs. Competitive Corruption", *Economics Working Papers* 526, Department of Economics and Business, Universitat Pompeu Fabra: 1-24.
- Charap, J. and Harm, C. (1999). "Institutionalized Corruption and the Kleptocratic State", *IMF Working Paper*, No: 99/91, 1-24.
- Çakır, A. (2006). "Bankacılıkta Operasyonel Risklerin Etkin Yönetiminde Risk Bazlı Müşterini Tanı İlkelerinin Önemi", *Bankacılar Dergisi*, (56), 42-46.
- De Koker, L. (2011). "Money Laundering in South Africa", www.iss.co.za/Pubs/CREports/1DeKokerProjectPaper.pdf, (15.11.2014).
- De Maria, B. (2008). "Neo-colonialism Through Measurement: A Critique of the Corruption Perception Index", *Critical Perspectives on International Business*, 4(2-3), 184-202.
- Dion, M. (2010). "What is Corruption Corrupting? A Philosophical Viewpoint", *Journal of Money Laundering Control*, 13(1), 45-54.
- Dion, M. (2013). "Uncertainties and Presumptions about Corruption", *Social Responsibility Journal*, 9(3), 412-426.
- Emek, U. (2005). "Kamu Yönetişiminde Yeniden Yapılanmanın Etik Temelleri", <http://www.sbe.yildiz.edu.tr/etiktemeller.pdf>, (22.08.2010).
- Gallant, M. M. (2007). "Tax and Terrorism: A New Partnership?", *Journal of Financial Crime*, 14(4), 453-459.
- Gediz Oral, B. (2009). *Yolsuzluk-Türk Vergi Sistemi İlişkisi ve Mücadele Stratejileri*, Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Gediz Oral, B. (2011). "Yolsuzlukla Uluslararası Alanda Mücadele ve Türkiye'de Yolsuzlukla Mücadelenin Kurumsal Yapısı", *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, XXX(I), 163-192.
- Gediz Oral, B., Arpaçlı Fazlılar, T. ve Koç, Ö. E. (2015). "Kayıtdışı Ekonomiyi Önlemeye Yönelik Bir Öneri: Vergi Denetim Üst Kurulu", *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, 20(2), 119-149.
- Goede, M. (2013). "Transnational Organized Crime (TOC) and the Relationship to Good Governance in the Caribbean: Transnational Organized Crime Democracy (TOCD)", *International Journal of Development Issues*, 12(3), 253-270.
- Goudie, A. and Stasavage, D. (1997). "Corruption: The Issues", *OECD Technical Papers*, No. 122, 1-56.
- Gökbnar, A. R. (1997). "Türk Vergi Sisteminde Reform Gereği", *Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Maliye Bölümü Yayını* (Prof. Dr. Nezihe Sonmez'e Armağan), 301-324.
- Gökbnar, A. R. (2010). *Organize Suçlarla Mücadelede Sivil Silah: Vergi*, Yayın No: 94, Ankara: Maliye ve Hukuk Yayınları.
- Güner, A. (1998). "Vergi Afları: Vergiye Uyum İlişkisi Üzerine", *Marmara Üniversitesi Maliye Araştırma ve Uygulama Merkezi*, Yayın No: 10, (Prof. Dr. Salih Şanver'e Armağan), İstanbul.

- http://www.muhasabenet.net/mh-1510_turmob%20tan%20vergi%20yargisi%20icin%20vergitay%20onerisi.html, (23.10.2008).
- James, S. and Alley, C. (2002). "Tax compliance, self-assessment and tax administration", <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/26906/>, (25.02.2015).
- Kempa, M. (2010). "Combating White-Collar Crime in Canada: Serving Victim Needs and Market Integrity", *Journal of Financial Crime*, 17(2), 251-264.
- Kimuyu, P. (2007). "Corruption, Firm Growth and Export Propensity in Kenya", *International Journal of Social Economics*, 34(3), 197-217.
- Kirmanoglu, H., Yilmaz, B. E. ve Susam, N. (2006). "Maliye Teorisinin Çıkmazı. Küresel Kamusal Mallar (Kalkınma Yardımları İçinde Küresel Kamusal Malların Finansmanı)", *21. Türkiye Maliye Sempozyumu: Kamu Maliyesinde Güncel Gelişmeler*, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, 10- 14 Mayıs, Antalya.
- Klitgaard, R. (1988). *Controlling Corruption*, Berkeley, CA: University of California Pres.
- Klitgaard, R. (1998). "International Cooperation Against Corruption", *Finance&Development*, <http://www.worldbank.org/fandd/english/0398/articles/080398.html>, (23.07.2008).
- Krueger, A. O. (1974). "The Political Economy of the Rent-Seeking Society", *American Economic Review*, 64, 291-303.
- Kugler, M., Verdier, T. and Zenou, Y. (2004). "Organized Crime, Corruption and Punishment", *University of Southampton Discussion Papers in Economic and Econometric*, 0407, http://www.socsci.soton.ac.uk/economics/Research/Discussion_Papers, (29.11.2008).
- Martinez-Vazquez, J., Del Granado, Javiel A., and Boex, J. (2007). *Fighting Corruption in the Public Sector Contributions to Economic Analysis*, 284.
- Mauro, P. (1995). "Corruption and Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681-712.
- Mauro, P. (1998). "Corruption and the Composition of Government Expenditure", *Journal of Public Economics*, 69(2), 263-279.
- McDowell, J. and Novis, G. (2001). "The Consequences of Money Laundering and Financial Crime", Bureau of International Narcotics and Law Enforcement Affairs, US Department of State, May, (26.11.2014).
- Mendes, C. and Oliveira, J. (2012). "Money Laundering and Corrupt Officials: a Dynamic Model", *Journal of Money Laundering Control*, 16(1), 55-61.
- Méon, P.-G. and Sekkat, K. (2005). "Does Corruption Grease or Sand the Wheels of Growth?", *PublicChoice*, 122(1/2), 69-97.
- Mugarura, N. (2010). "The Effect of Corruption Factor in Harnessing Global Anti-money Laundering Regimes", *Journal of Money Laundering Control*, 13(3), 272-281.
- Mumford, A. and Alldridge, P. (2002). "Taxation as an Adjunct to the Criminal Justice System", *British Tax Review*, 6, 458.
- Nicati, C. and Daams, C. A. (2006). "Organised Crime Menaces Legitimate Business and Might Lead to Corruption: Reflections from a Swiss Perspective", *Journal of Financial Crime*, 13(2), 195-201.
- Oxfam (2000). *Tax Havens: Releasing the Hidden Billions for Poverty Eradiction*, Policy Paper, Chapter 2, Department of Oxfam, Belfast, available at: www.oxfam.org.uk, (14.11.2014).
- Özsemerci, K. (2000). "Türk Kamu Yönetiminde Yolsuzluk ve Yozlaşmanın Kültürel Altyapısı", *Sayıştay Dergisi*, Sayı: 58, Temmuz- Eylül, 3-20.
- Palmer, M. (2000). "Records Management and Accountability Versus Corruption, Fraud and Maladministration", *Records Management Journal*, 10(2), 61-72.
- Passas, N. (2002). "Organized Crime and The Corruption of State Institutions", Prepared by Bill Lahneman and Matt Lewis, *Summary of Proceedings The Inn and Conference Center University of Maryland*, College Park, MD, November 18, <http://www.cissm.umd.edu/papers/files/organizedcrime.pdf>, (29.11.2008).
- Purohit, M. C. (2007). "Corruption in Tax Administration", *Performance Accountability And Combating Corruption*, Public Sector Governance and Accountability Series, Edited by Anwar Shah, The World Bank, ISBN- 13: 978-0-8213-6941-8, 285-301.

- Pürsünlerli Çakar, E. ve Saraçoğlu, F. (2014). "Vergi Kaçakçılığı ile Mücadelede Yeni Bir Model: Vergi Polisi Müessesesi (Fransa Örneği)", *İnönü Üniversitesi, Hukuk Fakültesi Dergisi*, 5(2), 51-68.
- Resmi Gazete, 24.12.2003, Sayı: 25269.
- Reuter, P. (2002). "Organized Crime and The Corruption of State Institutions", Prepared by Bill Lahneman and Matt Lewis, *Summary of Proceedings The Inn and Conference Center University of Maryland*, College Park, MD, November 18, <http://www.cissm.umd.edu/papers/files/organizedcrime.pdf>, (29.11.2008).
- Rijkeghem, C. Van and Weder, B. (1997). "Corruption and the Rate of Temptation: Do Low Wages in the Civil Service Cause Corruption?", *IMF Working Paper*, No: 97/73, 1-56.
- Schlechter, B. (2013). "The Taxing Business of Money Laundering: South Africa", *Journal of Money Laundering Control*, 16(2), 126-141.
- Sharman, J. C. and Chaikin, D. (2009). "Corruption and Anti-Money Laundering Systems: Putting a Luxury Good to Work", *Governance: An International Journal of Policy, Administration, and Institutions*, 22(1), 27-45.
- Shelley, L. (2002). "Organized Crime and The Corruption of State Institutions", Prepared by Bill Lahneman and Matt Lewis, *Summary of Proceedings The Inn and Conference Center University of Maryland*, College Park, MD, November 18, <http://www.cissm.umd.edu/papers/files/organizedcrime.pdf>, (29.11.2008).
- Shelley, L. (2007). "The Government Bureaucracy, Corruption and Organized Crime: Impact on the Business Community." In Kathryn Hendley, ed., *Remaking the Role of Law: Commercial Law in Russia and the CIS*. Huntington, N.Y: Juris, http://sartracc.ru/i.php?oper=read_file&filename=Pub/shelly%2808-08-06%29.htm, (29.11.2008).
- Shleifer, A., and Vishny, R. W. (1993). "Corruption", *The Quarterly Journal of Economics*, 108, 519-617.
- Svensson, J. (2005). "Eight Questions about Corruption", *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 19-42.
- Şahan, Y. (2010). "Avrupa Birliği Yolundaki Türkiye'nin Yolsuzlukla Mücadele Politikası", <http://www.denetde.org.tr/makaleler/Makaleler.html>, (20.02.2010).
- Tanzi, V. (1997). "Corruption in the Public Finances", Paper presented at the Eighth International Anti-Corruption Convention, Lima, Peru, 1997, http://www.transparency.org/iacc/8th_iacc/papers/vtanzi.html, (06.08.2008).
- Tanzi, V. (1998). "Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope and Cures", *IMF Working Paper*, No: 98/63, 1-39.
- Tanzi, V. (1999). "Governance, Corruption and Public Finance: An Overview", *Governance, Corruption and Public Financial Management*, Edited By Salvatore Schiavo-Campo, ISBN: 971-561-248-2, 1-17.
- Tullock, G. (1967). "The Welfare Costs of Tariffs, Monopoly, and Theft", *Western Economic Journal*, 5, 224-232.
- Turan, D. (2010). *Küresel Kamusal Mallar ve Finansman*, 1. Baskı, Şubat, Bursa: Dora Basım Yayın.
- TESEV (2014). *Yolsuzluk ve Yolsuzlukla Mücadele Türkiye Değerlendirme Raporu*, TESEV YAYINLARI ISBN: 978-605-5332-67-9, Aralık.
- Wagabi, H. E. (2013). "Fighting Corruption Successfully", *The TQM Journal*, 25(5), 577-579.
- Waris, A. and Abdul Latif, L. (2014). "The Effect of Tax Amnesty on Anti Money Laundering in Bangladesh", *Journal of Money Laundering Control*, 17(2), 243-255.
- Williams, P. (2002). "Organized Crime and The Corruption of State Institutions", Prepared by Bill Lahneman and Matt Lewis, *Summary of Proceedings The Inn and Conference Center University of Maryland*, College Park, MD, November 18, <http://www.cissm.umd.edu/papers/files/organizedcrime.pdf>, (29.11.2008).
- Yalçın, A. Z. (2009). "Küresel Çevre Politikalarının Küresel Kamusal Mallar Perspektifinden Değerlendirilmesi", *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(21), 288-309.

SUMMARY

There is a close link between corruption and organized crime. Corruption is an alternative method when money launders can not reach the goals of violence and threat. The literature presents separate concepts of corruption, organized crime and money laundering, and how to combat them. But they do not provide enough information about how these phenomena work together and how to fight together. The aim of our study, corruption, links between organized crime and money laundering highlight is to identify strategies that can be developed with the fight against tax tools.

Corruption, organized crime and money laundering keep going to be the most stable growing problems in the world. This matters are fed and supported with each other. It is needed that to accept they are related with each other, and they are dealt with together instead of separately. When developing strategies to combat one of them, it should be recognized that these strategies may be effective in reducing the other one. It is important that to determine the connection between these facts concerned deeply in all aspects in the literature to develop combating precautions. The aim of our study is to emphasize the connections between corruption, organized crime and money laundering and determine the combating strategies developed by taxation tools.

Organized crime, corruption and money laundering at different times, in different degrees intertwined. This relationship may involve legitimate and illegitimate businesses. Corruption, organized crime and money laundering should be hidden in the process it produces billions of dollars. At the same time, through the payment of bribes to corrupt persons responsible for combating money laundering it is contributing to money laundering activities. In many developing countries, corruption in political structures has penetrated organizing crimes. Political instability and underdevelopment continue in these countries.

To identify financial crime and combating tax evasion, it has a significant impact in reducing the flow of laundered funds. However, international strategies for fighting international co-operation and money laundering face serious challenges. Because in countries there are different legal characteristics of certain actions such as money laundering, corruption, organized crime. In some countries even harmful tax competition draws attention to a very low tax rate as tax havens. Tax evasion in many countries is not a prime crime. The OECD has identified tax offenses as one of the sources of money laundering. Tax evasion, money laundering, poses a threat to economic stability in developing countries. For this reason, information sharing agreements have been signed in order to reveal hidden money in financial systems. Tax instruments such as tax policy, audit techniques and international agreements may be used to fight money laundering.

The scope of the money laundering should be expanded to include tax evasion. Tax offenses should be considered as premise offenses. Adapting to global standards for the foreseeable future, transparency will also increase the success of effective international cooperation. An independent, autonomous anti-corruption unit should be established. The fight against political and bureaucratic

corruption should be activated. Accountability should be increased and bureaucrats and politicians' discretion should be reduced. studies assessing the impact on tax awareness and compliance of tax amnesty should be made. Civil society should be informed about tax offenses and money laundering. Conducting investigations, monitoring and should be a more effective international cooperation for the confiscation of illicit goods.

Dünya Klasmanında Üretim Kapsamında İş Sağlığı ve Güvenliği Çalışmalarına Yönelik Bir Model Önerisi ve Uygulama

Esin Tuba TEPEKULE* Şevkinaz GÜMÜŞOĞLU**

ÖZ

Her uygulama ve operasyonda en iyi olmayı ve içinde barındırdığı her stratejiyi mükemmel düzeyde gerçekleştirmeyi hedefleyen yaklaşım son yıllarda Dünya Klasmanında Üretim (WCM) olarak anılmaktadır. WCM'nin içinde barındırdığı uygulama ve stratejilerin sinerjik etkisi, işletmelerin gücünü mevcut yoğun rekabet ortamında, istenen seviyeye çıkarmada yardımcı olacaktır. WCM kapsamında işletmelerin öncelikli olarak ele aldığı İş Sağlığı ve Güvenliği (İSG) uygulamalarında üst seviyede performans göstermeleri, günümüz işletmelerini rakiplerinden bir adım öteye götürerek en iyi olmalarına katkı sağlayacaktır. Bu anlamda Dünya Klasmanında İş Sağlığı ve Güvenliğinin (World Class Safety-WCS) başarısını güvenlik kültürü, İSG liderliği, güvenlik programı ve güvenlik performansı elemanlarının bir fonksiyonu olarak tanımlayan Larry Hansen'in modeli çalışmamızın referans noktası olmuştur. Ele alınan modelden hareketle çalışmada Ege Bölgesi Sanayi Odası'nın belirlediği Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu listesinden belirli bir bölge içinde kalan işletmelerde, WCS bileşenlerinin WCS başarısına etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Dünya Klasmanında Üretim, Dünya Klasmanında İSG, Dünya Klasmanında İSG Bileşenleri

JEL Sınıflandırması: M11, L60, J28

A Model Proposal and Implementation Concerning Occupational Health and Safety within the Framework of World Class Manufacturing

ABSTRACT

The approach, which aims at becoming the best in every application and operation realizing every strategy that it has at a perfect level, has been referred to as World Class Manufacturing (WCM). The synergic effect of WCM inherent in application and strategies will be helpful in taking businesses' strength to the desired level in the current competitive environment. For businesses in applications of Occupational Health and Safety (OHS) to perform at the top level will contribute to become the best, taking one step forward from its competitors. In this sense, Larry Hansen's model, which defines the success of World Class Safety (WCS) as the function of safety culture, operational leadership, safety program and performance, has been a reference point for this study. Taking this model as the basis, in this study, it is aimed to scrutinize the effect of WCS constituents' in a certain area of the businesses from the list of top 500 industrial firms in Turkey set for the year 2012 by the Aegean Region Chamber of Industry.

Key Words: World Class Manufacturing, World Class Safety, Components of World Class Safety

JEL Classification: M11, L60, J28

* Dr. İşletme Bilim Doktoru, etubaakgunduz@hotmail.com

** Prof. Dr., Yaşar Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, sevkinaz.gumusoglu@yasar.edu.tr

(Makale Gönderim Tarihi: 09.02.2016 / Yayına Kabul Tarihi: 13.03.2017)

Doi Number: 10.18657/yonveek.307510

GİRİŞ

İşletmenin varlığını sürdürebilmesi ve rekabet gücünü sürdürülebilir bir seviyede tutarak her alanda en iyi olabilmesi için; iç ve dış çevresinde meydana gelen her türlü gelişime ve değişime hızlı cevap verebilmesi, değişime kolay adapte olabilmesi, hep bir adım önde olması daha net bir ifade ile rekabetçi bir işletme olması şarttır. Bir işletmenin rekabet edebilmesi ve rekabetçi bir işletme olabilmesi için temelde; kendisine rakip olacak bir işletmeye, bu rekabeti yürütebilmesini sağlayacak bir çevreye ve mutlak üstünlük sağlayacak bir ve/veya birkaç yeteneğe ihtiyacı vardır. Bu yetenekler işletmeye rekabet avantajı sağlayarak onun rekabetçi olmasını ve bu durumu sürdürebilmesini sağlamaktadır.

Bir adım önde olmak, oluşabilecek fırsat ve tehditleri önceden tahmin ederek işletmenin olası kazanç ve kayıplarını değerlendirmek anlamına gelmektedir. Bir adım önde olma, mükemmellik yolunda işletmenin varlığının sürdürülebilir olması için gerekli olmakla birlikte tek başına yeterli değildir. Bu nedenle bir adım önde olmanın yanında işletmelerin her alanda en iyi olma isteğine sahip olması, işletmenin varlığını etkin bir şekilde devam ettirebilmesi için çok önemlidir.

Varlığını etkin bir şekilde idame ettirebilen işletmeler, bu konuda sürekliliği sağlamak adına, müşterilerinin isteklerini ön planda tutacak; ürünün tasarımından müşterisine ulaşıncaya kadar ki bütün süreçlerinde hep en iyi olmak isteyecektir. Başka bir ifadeyle “En iyi olma” kaygısı; işletmelerin sahip oldukları kültürü, varlık ve değerleri sürekli olarak gözden geçirmelerine neden olmakta; eksiklerini tamamlamalarını, her alanda iyileştirme çabası içinde olmalarını sağlamaktadır. İşletmelerin en iyi olma arzusu ve en iyi olma durumunun sürekliliğini sağlama isteği, işletmeleri mükemmellik arayışı ile karşı karşıya bırakmıştır. Bu açıdan bakıldığında her alanda en iyi olmak düşüncesi; işletmeleri ve dolayısıyla çalışanlarını, kendilerine rekabet üstünlüğü sağlayarak en iyi olma hedefine ulaştıracak çeşitli stratejilere ve felsefelere yöneltmiştir. Son yıllarda anılmaya başlanan ve yapılan her uygulama ve stratejide en iyi sonucu elde ederek hedeflemeyi ilke edinmiş olan yaklaşım Dünya Klasmanında Üretim olmuştur.

Bu çalışmada dünya klasmanında üretim hakkında bilgi verilmiş, dünya klasmanında üretim kapsamında değerlendirilen ve birinci önceliğe sahip olan iş sağlığı ve güvenliği uygulamalarına ilişkin öne sürülen modelin bileşenleri incelenmiş ve bu bileşenlerin iş sağlığı ve güvenliği çalışmalarının başarısına etkisi ortaya konulmaya çalışılmıştır.

I. DÜNYA KLASMANINDA ÜRETİM

En iyi olma içgüdüleriyle hareket eden işletmeler birçok uygulama ve stratejiyi kullanarak elde edecekleri rekabet avantajını sürdürülebilir kılmayı hedefler. Teoride ve uygulamada yer alan en iyi uygulamaların işletmenin bütün fonksiyonlarında uygulanması ve bunların sürekliliğinin işletmede bir standart haline gelmesi, bu vizyona sahip olan işletmeyi dünya klasmanına taşıyacaktır. Bu çerçevede sürekli iyileştirme anlayışına hizmet eden ve işletme için en uygun strateji demetini sunan en iyi uygulamalar bütünü Dünya Klasmanında Üretim (World Class Manufacturing -WCM)’dir.

Günümüz koşullarında, işletmelerin içinde bulunduğu rekabetçi çevre ve her alanda en iyi olma isteği, WCM'ye olan ilgiyi artırmıştır. WCM, dilimize “Dünya klasmanında üretim”, “dünya sınıfında üretim”, “alanında en iyisi” ve “en iyi uygulamalar” gibi farklı şekillerde tercüme edilmektedir. Kimi yazarlar WCM'yi bir yönetim stratejisi (Haynes, 1999; Voss, 1995), kimi yazarlar da bir üretim stratejisi (Lind, 2001; McNair v.d., 1989) olarak ele almaktadır. Buna karşın birçok yazara göre de WCM, bir teknikten ziyade bir yönetim felsefesi (Schonberger, 1986; Maskell, 1991) olarak tanımlanmaktadır. Bu çalışmalar ışığında literatürde WCM'nin strateji veya felsefe olup olmaması konusunda ortak bir kana varılamamış olduğu aşikârdır.

WCM'ye ilişkin literatürde üzerinde uzlaşmış net ve kesin bir tanımlama da bulunmamaktadır. WCM ilk kez 1984 yılında Hayes ve Wheelwright tarafından, eş zamanlı mühendislik, yalın üretim ve kaliteden oluşan en iyi uygulamaları içinde barındıran rekabetçi bir strateji olarak tanımlanmıştır (Fullerton ve McWatters, 2004:87). Bu tanımdan hareketle WCM işletmelerini; müşteri taleplerine hızlı cevap veren, yüksek otomasyona sahip, üretimi kısa sürelerde gerçekleştiren, çalışan katılımına önem veren, yalın anlayışın hakim olduğu, takım çalışmasını teşvik eden, eğitimi ön planda tutarak proaktif bir zihniyetle faaliyette bulunan işletmeler olarak betimlemek mümkündür.

İşletmelerin içinde buldukları dinamik çevre koşullarında hayatta kalmayı başarıp takip edilen (lider) olmaları için her şeyden önce öğrenen ve öğrendiklerini uygulayabilen bir yapıya sahip olmaları gerekmektedir. İşletmelerin küresel anlamda rekabet edebilmesini ve rekabet gücünü sistematik olarak iyileştirebilmesini sağlayacak uygulamalar bütünü, WCM'yi işaret etmektedir. İyi tanımlanmış yollara sahip bir iyileştirme yolculuğu, dünya klasmanında üreticileri başarıya götüren en önemli araçtır. Bu nedenle WCM uygulamalarının amacına ulaşabilmesi için birtakım stratejiler sürekli iyileştirme konsepti içerisinde değerlendirilmelidir. Ancak bu noktada üzerinde uzlaşmış ve her işletme için uygulanabilecek tek bir stratejiden veya sürekli iyileştirme konseptinden söz etmek pek mümkün değildir. Bu bağlamda literatürde farklı yazarlar tarafından değerlendirilen WCM stratejileri literatürden derlenerek Tablo 1'de toplu olarak gösterilmiştir:

Tablo 1: WCM Stratejileri

YAZAR	YIL	Geliştirilen/Uygulanan WCM Stratejileri
(Maskell)	1991	Ürün kalitesine yeni bir yaklaşım Tam Zamanında Üretim Müşteri ihtiyaçlarına esnek yaklaşım İşgücü yönetimindeki değişimler
(Steinbacher & Steinbacher)	1993	Toplam Çalışan Katılımı Toplam Kalite Yönetimi (TKY) Toplam Üretken Bakım (TPM) Tam Zamanında Üretim (JIT)
(Roth & Miller) (Cua, McKone, & Schroeder)	1992 2001	TKY JIT TPM Bilgisayar Destekli Üretim Kalite kontrol Fabrika otomasyonu Çalışan katılımı

(Rubrich & Watson)	2004	5S Takım kurma TPM Üretim Hücreleri	Kaizen SMED Kanban
(Mylnek, Vonderembse, Rao, & Bhatt)	2005	Çalışan gelişimi TKY Tedarikçi gelişimi	JIT Ürün gelişimi Müşteri odaklılık
(McLeod)	2008	Örgüt ve kültür Lojistik Üretim sistemleri (yalın üretim, süreç tasarımı, TKY)	

Yukarıda Tablo 1’de yer alan farklı yazarlar tarafından ileri sürülen ve farklı stratejiler temelinde uygulanan/geliştirilen WCM’yi, devamlılık arz eden sürekli iyileştirme anlayışıyla birlikte stratejileri eş zamanlı ve bir bütün olarak değerlendirmek daha doğru bir yaklaşım olacaktır. Bu yaklaşımı durum tespiti, yapılacak çalışmalar ve denetim aşamalarından oluşan WCM planı ile açıklamak mümkündür (Sakamoto,2010:36) :

- Bu kapsamda WCM’yi uygulamayı düşünen bir işletme öncelikle mevcut durumunu değerlendirmelidir. İşletme bunun için SWOT analiziyle zayıf yanlarını tespit etmelidir. Fonksiyon, süreç ve aktiviteleriyle birlikte mevcut sistemini gözden geçirip, performans ölçümleriyle birlikte dokümantasyonunu sağlamalıdır. Fabrika temizliğinden, tesis güvenliğine; eğitime katılım sağlanmasından atölyeden fikir elde etmeye kadar bütün noktalar kontrol edilmeli ve işletmenin o anının fotoğrafı çekilmelidir.
- Yapılan durum tespitlerinden hareketle işletmenin nerede olduğu ve nerede olması gerektiği tanımlanmalıdır. WCM performans standartlarına bağlı olarak vizyon ve misyon geliştirilmelidir. WCM amaçlarına ve işletmenin pozisyonuna uygun olarak, sürecin sağlıklı bir şekilde ve istenilen yönde ilerlemesini sağlayacak uygun değişim önlemlerini alma faaliyetlerini içeren stratejiler geliştirilmelidir. Ölçüm tabanlı yönetim anlayışı ve uygulamalarını içeren ve WCM sürecine zemin oluşturacak stratejiler hazırlanmalıdır.
- WCM ile elde edilen durumu korumak için, modelin sürekliliği sağlanmaya çalışılmalıdır. Gerekli denetimler ve karşılaştırmalar yapılarak en iyi olma yolundaki çabaların sonuçları değerlendirilmelidir.

WCM planı kapsamında uygulanacak ve işletmelerin dünya klasmanı seviyesine çıkmasını sağlayacak olan stratejileri; 6S stratejisi, takım kurma, dünya klasmanında bakım (WCMt), tekli dakikalarda kalıp değişimi (SMED), kanban, kaizen ve dünya klasmanında iş sağlığı ve güvenliği olarak sıralamak mümkündür. WCM’yi sağlam temeller üzerinde oturtabilmek ve en iyi uygulamaları gerçekleştirebilmek; işletmenin fiziksel olarak da en iyi çalışma koşullarına sahip olmasını gerektirmektedir. Bu nedenle, **6S stratejisi** WCM uygulamaları için iyi bir başlangıç noktasıdır.

Hiroyuki Hirano tarafından Japon üretim işletmeleri için geliştirilen 5S Stratejisi, Japon örgütleri ve ev idaresi sistemini temel alarak ortaya çıkarılmıştır. Geleneksel olarak beş eleman içermesine rağmen birçok işletme, işyeri örgütsel sisteminin önemli bir parçası olarak güvenlik (Safety) elemanını da bu stratejiye eklemeyi uygun görmüş ve bunun sonucunda strateji, ayıklama, düzenleme,

temizlik, standartlaşma, disiplin ve güvenlik elemanlarıyla 6S olarak anılmaya başlamıştır (Creative Safety Supply, 2010). İşletme fiziksel koşullarını bu stratejiyle yeniden biçimlendirirken, ortaya çıkacak zincirleme faydaları zaman içerisinde gözlemleyebilecektir. Bu stratejinin doğru ve etkin bir şekilde uygulanması ile birlikte işyerindeki karmaşa ve düzensizlik ortadan kalkacak; işyerine görsel ve kullanışlı bir düzen hakim olacak; çalışanlar ekipmanlara istedikleri anda ve kolaylıkla ulaşabilecek; gereksiz eforlardan kaçınarak motive olmaları sağlanacaktır. Bunun yanında ekipman bakım ve onarım kaynaklı üretim durmaları, oluşabilecek tehlikeli durum ve davranışlar azalacaktır. Dolayısıyla WCM evinde istenen performans hedeflerine ulaşılması kolaylaşacaktır.

İşyerinin temizliği ve düzeninden sonra çalışanların tüm süreçlere tam katılımı ve **takım çalışmasının** gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Üst yönetimden alt düzey çalışana kadar tüm çalışanların; eğitim, iletişim ve bilgi akışı faaliyetlerini etkin ve verimli bir şekilde yerine getirebilmesinin kolay yolu takımlarla çalışmaktır. Dünya klasmanında üretim seviyesine erişebilmek için stratejileri uygulayacak çalışanların takım çalışmasıyla ortaya çıkaracağı sinerjiye ihtiyaç duyulmaktadır. Bu sinerji ve sinerjinin getirilerini elde edebilmek, uygulanacak stratejilerin en iyi şekilde yapılmasına olanak tanıyarak en iyi performansı elde etmeye katkıda bulunacaktır.

Bütün WCM stratejilerinin temelini teşkil **Toplam üretken bakım**, organizasyonel fonksiyonlar özellikle de üretim-bakım, ürün kalitesini sürekli iyileştirme, operasyonel etkinlik, kapasite güvencesi ve güvenlik arasındaki sinerjistik ilişkiyi tanımlamaktadır (Sun vd., 2003:225). Bazı yazarlar tarafından “israfsız bakım”, “bakımda mükemmellik”, “dünya sınıfı mükemmellik” veya “en iyi bakım uygulaması” olarak isimlendirilen dünya klasmanında bakım, çeşitli işletmelerin dünya klasmanında üreticiye dönüşmek için bakımda takip ettiği ve kendi üretim sürecine adapte ettiği en iyi uygulamalar olarak tanımlanmaktadır. Stratejik bir kapasite olarak yorumlanan dünya klasmanında bakım; tamamlayıcı ekipman yönetimi ve tamamlayıcı ekipman yönetimi sayesinde elde edilecek rekabet avantajı olarak işletme içinde kendini göstermektedir (Mishra vd., 2006:143-144).

Dünya klasmanında bakımın sağlanabilmesi için **SMED** (Single Minute Exchange Dies) stratejisine uygulayabilmek ve on (10) dakikanın altında gerçekleştirilen kurulumları (setup) sağlayabilmek çok büyük önem taşımaktadır. SMED’in ilk aşamaları 1950’lerde Shigeo Shingo tarafından geliştirilmiştir. Setup süresi gerekli jig, aparat vs. hazırlanması, teçhizatın makineye bağlanması, teçhizatın makine üzerinde ayarlanması, deneme üretimi ve gerekirse ayarlanması şeklinde dört fonksiyondan oluşmaktadır (Shingo, 1989:47). Bu dört fonksiyonda mükemmelliği yakalayarak setup süresindeki bütün israfları elimine etmek, setupları tek aşamalı süreçlere indirgemek ve setup süresini mümkün olduğunca sifıra yakın hale getirmek WCM kapsamında ulaşılacak istenen amaçlar arasındadır (Rubrich ve Watson, 2004:320). WCM kapsamında hızlı ve kaliteli üretim gerçekleştirebilmek için ürün geliştirme, makinelerin ve aparatlarının hazırlama ve kurulum sürelerini mümkün olduğunca kısaltmak işletmeye karşılaşılabileceği her

türlü israfı önleme açısından ciddi bir rekabet avantajı sağlayacaktır. Bunun yanında zamanında üretim, teslim ve zamanında dağıtım ile müşteri memnuniyeti üst seviyeye çıkarmak mümkün olacaktır.

WCM mantığını pekiştirmek için **Kanban** sistemi tedarikçilerle birlikte süreçlerde aksama meydana gelmeden faaliyetlerin gerçekleştirilmesini sağlayarak bütünlüğü korumaktadır. **Kaizen** uygulaması, dünya klasmanında iş sağlığı ve güvenliği için sıfır anormallik hareketinin tam anlamıyla gerçekleştirilebilmesi adına WCM kapsamında işletmede kullanılması şart olan bir stratejidir. Bu gereklilik Kaizen uygulamasının WCM için gerekliliğini açık bir şekilde ortaya koymaktadır. Böylece yapılan iyileştirmeler WCM'nin uygulanması için kolaylık ve hız sağlayacaktır.

WCM modelinin istenen sonuçlarla gerçekleştirilmesi iş güvenliğinin hayatının vazgeçilmez bir değeri olarak ele alıp benimsenmesine bağlıdır. Benimsenen anlayışın bireysel bilinçlenmeden hareketle tüm paydaşlara yansımaları ve kitlesel bir oluşum haline gelmesi işletmelerde İSG uygulamalarının ve dolayısıyla WCM stratejilerinin eniyilemesini sağlayacak altyapıyı oluşturmaktadır.

II. DÜNYA KLASMANINDA İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ

WCM stratejilerinin gerçek anlamda amaçlarına ulaşabilmesi insan faktörüne bağlı olduğundan, bütün uygulamaların kaynağı da sonucu da insana dairdir. Bu açıdan ele alındığında İSG uygulamaları, dünya klasmanında yer almak isteyen işletmeler için demirbaş niteliğinde olup en fazla önemsemesi gereken uygulamalardan biridir. Çünkü çalışana gösterilen saygı ve verilen değer, işletmede kullanılan her sistemin ve sürecin çıktısında kendini kalite olarak göstermektedir. Bu anlamda, çalışanların ve iş ortamının sağlığını ve güvenliğini korumak ve garanti altına almak; çalışana gösterilen saygıyı ifade etmesi açısından çok önemlidir. Çalışana, işe ve işyerine zarar verebilecek olan, çeşitli nedenler sonucu oluşan olumsuz koşulları engellemek ve güvenli çalışma ortamı yaratmak amacıyla yapılması gereken planlı çalışmalara **İş Sağlığı ve Güvenliği (İSG) Uygulamaları** denir. İSG uygulamalarının gerekliliği 30 Haziran 2012 tarihinde yürürlüğe giren 6331 Sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu ile yasalaşmış ve gerekli tüm İSG uygulamalarının yapılması yaptırımlara bağlanarak yasal bir zorunluluk haline getirilmiştir.

Dünya klasmanında yer almak isteyen işletmelerin temel değer niteliğinde olan İSG uygulamalarını Dünya Klasmanında İş Sağlığı ve Güvenliği (World Class Safety-WCS) seviyesinde gerçekleştirebilmeleri için, işletmelerin neden bu uygulamaya başvurduklarının ve neyi amaçladıklarının farkında olmaları ile en uygun ve en iyi olan sistemi kullanmaları gerekmektedir (Leeman, 2007, s. 32). Bu üç hususu dikkate alarak gerçekleştiren işletmeler, İSG uygulamalarında istenen mükemmellik seviyesine erişebilir. İSG uygulamaları ve bu uygulamaların başarısı; çalışanların motivasyonu, işe devamı ve performanslarında artış gibi konularda işletmede oluşabilecek problemleri minimuma indirir. Buna karşın İSG uygulamalarını gerçekleştirilmeyen veya bu uygulamalarda başarılı olamayan işletmeler çalışan kaybı ve çalışan kaybının ortaya çıkardığı maddi zararlar,

teçhizat ve tesiste meydana gelen maddi hasarlar, idari para cezaları gibi birçok sıkıntı yaratacak durumla karşı karşıya kalabilecektir. Kısaca işletmeler İSG uygulamalarına ve bu uygulamaların optimizasyonunu sağlayacak çalışmalara ne kadar önem verirlerse, o kadar iyi sonuçlar elde edebilirler. Bu doğrultuda israfi önleme, maliyeti azaltma ve insana saygı gibi WCM'nin temel etkilerini de içinde barındıran WCS, işletmelerin; piyasadaki rekabetçi konumlarını, kamuoyundaki saygınlıklarını ve en önemlisi çalışanlarının gözündeki imajlarını güçlendiren önemli bir etken olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu etkilerin ortaya çıkabilmesi ise her şeyden önce İSG'nin, işletmenin her bileşeninin bir parçası olarak kabul edilebilmesi ile mümkündür. Güvenliğin öncelikli olduğu bir ortam yaratmak için işletmenin en üst seviyesinden başlayarak en aşağıdaki seviyelere doğru yayılacak şekilde süreçler ve çalışma prosedürleri oluşturulmalı; ekipmanlar ve çalışanlar bu ekseninde bir araya getirilmelidir. Böylelikle işletmeler için WCS seviyesine ulaşmak mümkün olacaktır. Ancak günümüz dünyasında İSG, işletmeler tarafından halen yasal bir zorunluluk olarak algılanmakta ve iş güvenliği bir maliyet kalemi olarak kabul edilmektedir.

III. DÜNYA KLASMANINDA İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ ÇALIŞMALARINA YÖNELİK MODEL VE BİLEŞENLERİ

WCM denetimlerinde birinci önceliğe sahip olan **Dünya Klasmanında İş Sağlığı ve Güvenliği** (WCS), dünya klasmanında performans elde etme amacıyla; İSG uygulamalarının sürekli iyileştirme kapsamında optimize edilmesi olarak tanımlamak mümkündür. WCS'nin temel amacı iş kazalarını sıfırlamaktır. Bu nicel gibi gözükken amacı gerçekleştirebilmek için işletmelerin, örgüt kültürüyle ilişkili olan İSG uygulamalarına yönelik nitel birtakım amaç ve ilkeleri gerçekleştirmesi gerekmektedir. Kazaların önlenebilir olduğu konusu çalışanların İSG ile ilgili zihin yapısı değiştirilerek işletmenin güvenlik kültürünün bir parçası haline getirilmelidir. Bu nitel amaca yönelik olarak örneğin, İSG eğitimlerine gereken önemin verilmesi, sıfır kaza amacına ulaşmayı sağlayacak hazırlıklardan bir tanesidir. Benzer şekilde çalışanların sadece kendi hayatlarından değil aynı zamanda çalışma arkadaşlarının da hayatlarından sorumlu olduğu ve yönetimin çalışanlarını İSG konusunda her zaman desteklemesi de bu amaca hizmet edecek çalışmalardan birkaçıdır.

İşletmelerin WCS'nin amaçlarına ulaşabilmesi için İSG faaliyetlerinde de mükemmelliği yakalaması gerekmektedir. Bunun için, İSG faaliyetlerini tam anlamıyla gerçekleştirmeyi sağlayacak fiziksel ve örgütsel ortamın sağlanması işletmeler adına öncelikli koşuldur ve bu noktada en iyi olma anlayışına sahip, katılımcı ve lider özellikleri taşıyan çalışanlar gereklidir. İşletmeler arzu edilen performans düzeyine erişebilmek için, uygun ortam koşullarında çalışanlarıyla birlikte hareket ederek, istenilen performansa yönelik olarak belirlenen programları uygulamalıdır. Bu programlar, çalışanları ve kullanılan sistemleri destekleyecek her türlü çalışmayı içinde barındırmalıdır.

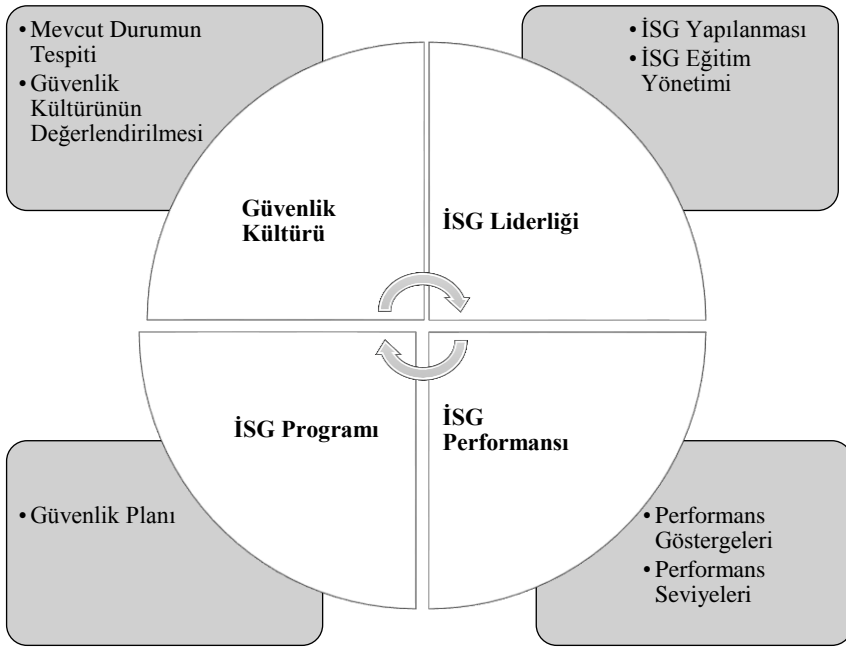
Larry Hansen'in 2005 yılında yayımlanan ve çalışmamızın referans noktası olan "Stepping Up To Operational Safety Excellence" isimli çalışmasında, Hansen WCS başarısının İSG liderliği, güvenlik kültürü, İSG programı ve İSG performansı

bileşenlerinin fonksiyonuna bağlı olduğunu göstermiş ve şu şekilde belirtmiştir (Hansen, 2005, s. 4).

$$WCS = f(K, L, P, G) \quad (1)$$

Fonksiyonda K güvenlik kültürünü, L İSG liderliğini, P güvenlik programını ve G güvenlik performansını temsil etmektedir. Bu fonksiyondan hareketle WCS bileşenleri aşağıda yer alan Şekil 1’de gösterilmiştir.

Şekil 1: Dünya Klasmanında İSG Bileşenleri



İşletmeler İSG faaliyetlerinde en iyi olmak ve mükemmelliğe ulaşmak için güvenlik kültürü, İSG liderliği, İSG programı ve yüksek performansla odaklanarak doğru ve etkin bir şekilde bu faaliyetleri tasarlamalıdır. Bunun için işletmelerin öncelikle sahip oldukları İSG yönetim sistemlerinin mevcut durumlarını iyi bir şekilde analiz etmesi gerekmektedir. Bu çerçevede İSG'nin kurumsal bir değer ve ayrı bir işletme fonksiyonu olarak ele alınması, lider ruhlu çalışanların varlığı ve katılımı, hayat boyu güvenlik anlayışıyla proaktif yaklaşımın teşviki ve desteklenmesi, etkin iletişim kanallarıyla denetimin sağlanması ve etkileşimli eğitimlerin verilmesi İSG yönetim sistemlerinde mükemmelliğe giden yolun birer basamağı olarak ifade edilebilir.

İşletmelerin dünya klasmanında İSG başarısı elde edebilmek için güvenlik kültürü, İSG liderliği, etkin bir şekilde hazırlanmış güvenlik programı ve güvenlik

performansı bileşenlerinin her birinin ayrı ayrı ele alınması ve faaliyetler sonucunda bir bütün olarak değerlendirilmesi gerekmektedir.

A. Güvenlik Kültürü

Güvenlik kültürü, İSG'yi tehdit edebilecek davranış veya uygulamalarla, “ortak kullanım ya da etki alanında” bulunan canlıların ve/veya nesnelerin zararını en aza indirmeyi amaçlayan, İSG'ye öncelik veren algılar, inançlar, tutumlar, kurallar, roller, sosyal, teknik ve politik uygulamalarla birlikte sorumluluk hislerinin bütünü olarak tanımlanmıştır (Özkan ve Lajunen,2003:3).

WCS başarısına temel teşkil edecek güvenlik kültürünün varlığı için öncelikli olarak üst yönetimin desteği sağlanmalıdır. Yönetimin İSG konusundaki isteğini gösteren ve desteğini ortaya koyan çalışmalar, çalışanların güvenlik kültürüne uyumu ve güvenlik kültürünü benimsemeleri için iyi bir zemin oluşturmaktadır. Bu zemin üzerine yöneticiler, daha kolay bir şekilde çalışanların sorumluluklarını tanımlayabilir, alınması gerekli eğitimleri gerçekleştirebilir, ödül ve yaptırımlarla İSG sürecini takip edebilir ve güvenlik denetimlerini daha kolay gerçekleştirebilmektedir.

WCS'ye ulaşabilmesi için İSG'nin örgüt içinde birinci önceliğe sahip olması gerekliliği açık iletişim kanalları aracılığıyla her zaman vurgulanmalıdır. Sistem yaklaşımıyla tüm kademelerde güvenlik anlayışının hakim olması sağlanmalıdır. Üst düzey yöneticilerin de sadece finansal çıktılar ve işletme çıktılarıyla ilgilenmeyip, çalışma sahasına inerek İSG faaliyetlerini desteklediklerini göstermeleri gerekmektedir. Güvenli davranış bilinciyle, üst yönetimden çalışana; çalışandan da takım arkadaşlarına doğru yayılan güvenlik dalgası işletme içinde güvenlik kültürünün oluşmasına ve yerleşmesine kolaylık sağlayacaktır.

İSG amaçlarının her gün gerçeğe uyarlanarak çalışanlara aktarılabilmesi ve işletmede güvenlik kültürünün oluşturulabilmesi için tüm çalışanların katılımı olmazsa olmaz bir unsurdur. Bu nedenle İSG konusunda çalışanlar arasında iletişim kanalları açık olmalı ve çalışanlar karar verme sürecine dahil edilmelidir. Bu doğrultuda çalışanlar bireysel olarak ve/veya takım çalışmaları bünyesinde tehlike ve risk öngörüsünde bulunarak tehlikeli durum ve davranışları tespit edip, iyileştirme çalışmalarına katkıda bulunmalıdır. Buna ek olarak öğrenen örgüt yapısıyla işletmelerde örgüt öncelikleri net bir şekilde tanımlanmalıdır. Diğer taraftan prosedürlerin sağlanmasıyla güvenlik kültürü hem yazılı hem de sözel olarak işletme içerisinde var olduğu gösterilmelidir.

İşletmeler güvenlik kültürünün oluşturulmasının yanında güvenlik kültürünün sürekliliğinin sağlanması konusunda da gereken çabayı göstermelidir. Güvenlik kültürünün sürdürülebilirliği ile işletme mevcut güvenlik kültürü seviyesini değerlendirerek WCS'de en iyi olma yolunda bir üst seviyeye çıkmak için hiç durmadan çalışmaya devam etmelidir. Bu doğrultuda işletmelerin WCS seviyesine ulaşabilmek ve bu seviyenin sürekliliğini sağlayabilmek için, mevcut uygulamaları değerlendirme, revize etme ve/veya yeni uygulamaları devreye alma gibi faaliyetlerde bulunması gerekmektedir. Bu bağlamda işletmelerde esecek değişim rüzgârları, çalışanların direnç göstermelerine neden olabilmektedir. Bu

noktada çalışanlara değişimin işletmenin ve dolayısıyla kendilerinin geleceği için önemli bir gereklilik olduğu anlatılmalıdır. Bunun için lider ve lider ruhlu çalışanların işletme içindeki fonksiyonları çok önemli bir yer tutmaktadır.

B. İSG Liderliği

İSG uygulamalarında başarının elde edilebilmesi, güvenlik kültürü ile İSG liderliğinin işletme içerisinde etkileşimli bir şekilde hayat bulmasıyla ilgilidir. En iyi şekilde yerine getirilmeye çalışılan İSG çalışmalarının planlama, uygulama ve kontrol aşamalarında yaşanan değişim süreçlerini çalışanın ve işyerinin lehine iyi bir şekilde yönlendirmek, gerekli motivasyon çalışmalarını yaparak tüm çalışanların katılımını sağlamak ve artırmak İSG liderlerinin çalışma konularının başında gelmektedir. Bu çerçevede güvenlik kültürünü oluşturmaya istekli çalışanların, yasal zorunluluğun getirdiği İSG yapılanmasıyla (İSG Kurulu, İSG Komitesi, Çalışan Temsilcisi gibi) birlikte işletme içinde iyileştirme güdüsüyle çalışması gerekmektedir. Çalışanlar üzerinde bu motivasyonu sağlamak ise hem üst yönetime hem de İSG liderlerine düşmektedir.

İSG çalışmalarının başarısında, liderlik ve üst yönetimin desteğinin yanı sıra düzenli olarak gerçekleştirilen İSG eğitimlerinin de etkisi söz konusudur. İSG eğitiminin etkin bir şekilde gerçekleştirilebilmesi için, öncelikli olarak belirli bir mesleki eğitime sahip çalışanların İSG program uygulamalarına katılımı sağlanmalıdır. Burada önemli olan nokta, mesleki eğitimle birlikte İSG çalışmalarının tümleştirilerek çalışanlara aktarılmasıdır. Teorik ve uygulamalı olarak eğitim alan çalışanların, aldıkları bu eğitimin yanında üst yönetimin bu tür çalışmaları ve eğitimleri önemseyişinin farkına varmalarıyla birlikte çalışma ortamında paylaşım, motivasyon ve dolayısıyla verim artacaktır. Performansı bu anlamda iyileşen çalışanların buna ek olarak İSG deneyimi de arttırılmış olacaktır. Bunun yanında İSG eğitimlerine işletmelerin faaliyet ve fiziksel sınırları içinde bulunan tüm paydaşlarının dahil olması verilen eğitimin ve geri bildirimlerin kalitesini de arttıracaktır. Böylelikle işletme ve çevresinde elde edilmek istenen güvenli iş ortamı ve anlayışı sağlanmış olacaktır.

İSG eğitimlerinin yanı sıra, davranış temelli güvenlik anlayışının hâkimiyeti için; işletmelerde güvenlik görüşmeleri, İSG Haftası (4-10 Mayıs) etkinlikleri, anons sistemleri, güvenlik kontrol takvimi uygulamaları ve sosyal medya araçlarının kullanımı gibi pekiştirici uygulamalar da gerçekleştirilmelidir. Bu uygulamalar sayesinde gün içerisinde çalışanların İSG ile ilgili farkındalıklarını sağlamak, arttırmak ve/veya ayakta tutmak mümkün olmaktadır.

C. İSG Programı

Güvenlik kültürünün varlığını sağlama ve koruma adına, etkin liderlik anlayışıyla birlikte tatmin edici sonuçlara ulaşılabilmesi için İSG programı devreye girmektedir. **İSG programını** çalışanların davranış ve tutumlarını şekillendirmeye odaklanan, tüm kaza ve yaralanmaların tahmin edilebilir ve önlenabilir olduğu anlayışını hakim kılmaya çalışan, tüm çalışanların katılımı ile yönetim ve çalışanlar arasındaki bariyerleri kaldırarak çalışanların her türlü bilgi, soru ve uygulamaya dönük çalışmalarını destekleyerek İSG bilgi veri tabanıyla bütünleşen bir uygulamalar bütünü olarak tanımlamak mümkündür. Bu program hazırlanırken;

programın, işletmenin tüm paydaşlarına ve çalışanlarına hitap etmesi, İSG'nin işletme için temel bir değer olduğunun vurgulanması ve çalışanların İSG programına uyumu için her türlü teşvikin ve desteğin verildiğinin gösterilmesi büyük önem taşımaktadır. İSG programından istenilen performansın alınabilmesi için bu hususlara ayrıca önem verilmelidir.

İSG programının etkin işleme için gerekli bileşenlerden biri olan İSG planı, planlama aşamasında yapılan çalışmalar sonucunda ortaya çıkmakla birlikte taşıdığı kilit önem nedeniyle ayrı olarak incelenmelidir. Çünkü başarılı bir İSG uygulaması geliştirmek için son adım, güvenlik planı oluşturmaktır. İSG planını; meslek hastalıkları, yaralanmalar ve iş kazalarına karşı eylem planı ve işyerinde İSG'ye adaptasyonu sağlamak adına yazılı kurallarla örgütün katılımını sağlayan bir plan olarak tanımlamak yanlış olmayacaktır. Bu çerçevede İSG planı; işletme çapında iletişim sayesinde temel fonksiyonel alanlardan elde edilen girdiler ile geliştirilmeli ve daha sonra, planın etkili bir şekilde uygulanmasını sağlamak için düzenli olarak gözden geçirilmelidir.

D. İSG Performansı

Bireysel farkındalığın sağlanmış olduğu güvenlik kültürü ortamında, çalışanların her birinin İSG ile ilgili faaliyetlerde liderlik rolünü üstlenmesi ve tüm çalışanların katılımıyla etkin bir şekilde uygulanan İSG programının sonuçları **İSG performansını** göstermektedir.

İşletmeler belirledikleri hedeflerin ne doğrultuda gerçekleştirilip gerçekleştirilmediğini performans takibi ile öğrenebilmektedir. Bu durum İSG programı ve bu program çerçevesinde gerçekleştirilen faaliyetler için de geçerlidir. İşletmelerin genel planlarıyla uyum göstermek durumunda olan İSG faaliyetleri ile İSG planı uygulanırken ve/veya uygulandıktan sonra, İSG performansı çeşitli teknikler ve araçlar kullanılarak gözlemlenir ve değerlendirilir. Böylelikle işletmeler WCS hedefine dair gerekli İSG performansına ulaşabilmek için kendilerine yol gösterecek olan verileri elde edebilecektir.

İşletmelerin ihtiyaç duyduğu İSG performansını ortaya koyacak göstergelerin elde edilmesini sağlayan performans ölçüm sistemleri; proaktif ve reaktif olmak üzere iki tür göstergeyi içermektedir (Özdemir ve Topçuoğlu, 2009:32). Kaza ve hastalık istatistikleriyle elde edilen sonuçlar reaktif göstergeler; herhangi bir kaza, yaralanma ve hastalık meydana gelmeden yapılan çalışmalar ise proaktif göstergeler olarak adlandırılmaktadır (Laitinen, 2011:56). Daha ayrıntılı bir sınıflama ile İSG performansı yönlendirici, izleyici ve çıktı göstergeleri ile takip edilebilmektedir (Reiman ve Pietikäinen, 2012:1997). Literatürde çeşitli kaynaklardan derlenen WCS performans göstergelerini iş güvenliği öneri ortalaması, İSG kurullarında temsil edilen toplam işgücünün yüzdesi, meslek hastalığı oranı, işe devamsızlık oranı, İSG eğitim saati, kaza sıklık oranı, kaza olabilirlik (tekrarlama) oranı, olay oranı, yaralanma oranı ve Elmeri endeksi şeklinde sıralamak mümkündür.

İSG performansının ölçülmesi için kullanılacak belirli göstergeler bulunmakla birlikte adı geçen performans göstergelerinin hangi değerleri alması durumunda işletmelerin dünya klasmanı seviyesinde değerlendirileceği sektörden

sektöre değişme gösteren bir durumdur. Başka bir deyişle her bir işletmenin İSG performans göstergeleri ve dolayısıyla performans seviyesi farklılık gösterebilmektedir.

İşletmeler açısından WCS hedefine yönelik olarak ortaya konulan performans kadar bu performansın izlenmesi ve değerlendirilmesi de çok önemlidir. Performans izleme ve değerlendirmeleri sonucunda işletmeler, hem güvenlik kültürü hem de İSG liderliği için önemli geri bildirimler sağlamış olacaktır. Bu geri bildirimler sayesinde program boyunca yapılan doğru uygulamalar pekiştirilecek, yapılan hatalar üzerinden değerlendirmeler yapılarak önlenmesi sağlanacaktır. Böylece sürekli iyileştirme anlayışı tüm sürece yansımış ve pekişmiş olacaktır.

IV. WCS BİLEŞENLERİNİN WCS BAŞARISINA ETKİSİNİN İNCELENMESİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

Hansen'in ortaya koyduğu modelden hareketle çalışmamızın amaçları, araştırmaya dahil olan işletmelerin İSG uygulamaları açısından mevcut durumunu ortaya koymak, sonrasında WCM'ye ilişkin bilgi ve tecrübeleri ile WCM stratejilerini ve WCS bileşenlerini değerlendirmek ve WCS bileşenlerinin WCS başarısına etkisini tahminleyen bir model sunabilmektir. Bu amaçlarla çalışmamız, Ege Bölgesi Sanayi Odası'nın 2012 yılı için belirlediği Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu listesinde yer alan işletmelerden belirli bir bölge içinde bulunan 58 işletme üzerinde uygulanmıştır. Literatürden derlenerek hazırlanan anket soruları işletme hakkında genel bilgiler, WCM ve İSG ile ilgili sorular olmak üzere üç kısımdan oluşmaktadır. İSG uygulamalarına yönelik sorulara ek olarak WCS bileşenleri için literatürden derlenen 70 ifade 5'li likert ölçeğinde (1:kesinlikle katılmıyorum, ... ,5:kesinlikle katılıyorum) değerlendirilmiştir. İşletmelerin İSG sorumlularına elektronik ortamda gönderilen anketlere 39 işletme cevap vermiş ve anket geri dönüş oranı yaklaşık olarak % 67 olmuştur. Anket, uzmanlara yönetildiğinden reverse soru sorulmamıştır. İncelemeye alınan 39 işletme tüm soruları yanıtlamıştır. Anketin analizinde SPSS 17.0 paket programından faydalanılmıştır.

Anketin genel güvenilirliği %93,8 olarak hesaplandığından güvenilir olduğuna ve istatistiksel analizlerin yapılabileceğine karar verilmiştir. Bileşenlerin ayrı ayrı değerlerine bakıldığında en yüksek güvenilirliği sağlayan bileşen ise "İSG programı"dır. İSG performansının %57,3 ile orta seviyede çıkmasının nedeni ise ankete katılan işletmelerin performans göstergeleri hakkında pek bilgi vermek istememeleri olduğuna kanaat getirilmiştir.

A. İşletmelerin Genel Özelliklerine Dair Anket Bulguları

Ankete katılan işletmelerin %41'i otomotiv, %12,8'si gıda, %12,8'si metal ve %33,4'ü diğer (beyaz eşya, çevre, petrokimya, pvc, kağıt) sektörlerde faaliyette bulunmaktadır. Söz konusu işletmelerin %74,4'ü büyük ölçekli, %20,5'i orta ölçekli ve %5,1'i küçük ölçekli işletmeler sınıflamasında yer almaktadır. 2012 yılında yürürlüğe giren yeni KOBİ tanımlamasına göre çalışan sayısı ve satış geliri baz alındığında, ankete katılan işletmelerin %74,4'ü büyük ölçekli işletmelerdir. Ankete katılan işletmelerin %48,7'si organize sanayi bölgesinde faaliyette

bulunmakta ve %94,9'u ihracat, %89,7'si ithalat yapmaktadır. İşletmelerin %53,8'i OHSAS 18001 belgesine sahipken, %17,9'u bu belgeyi hazırlama aşamasında bulunmakta ve %28,2'sinin ise OHSAS belgesi bulunmamaktadır.

B. WCM'ye Yönelik Bulgular

Ankete katılan işletmelerden yoğun ve sert rekabet ortamında faaliyette bulunurken gerçekleştirmeye çalıştıkları rekabet önceliklerini, önem sırasına göre sıralamaları istenmiştir. Değerlendirme sonucunda sıralama; kalite, maliyet, hız, yenilikçilik, hizmet, esneklik, dağıtım şeklinde olmuştur. Bu sonuç 2001 yılında Gilgeous ve Gilgeous'un İngiltere'de ve 2012 yılında Güney Hindistan'da Murugesan ve diğerlerinin yaptığı çalışmaların sonuçlarına benzer olarak en önemli rekabet önceliğinin kalite olduğunu göstermektedir. Rekabet önceliklerinin uygulanması ile ilgili literatürden derlenen üç modelden (ödünleşim-sinerjik-entegre) en çok uygulanan model %53,8 ile sinerjik model olmuştur. Elde edilen bu sonuçla ankete dahil olan işletmelerin dünya klasmanında üretimin metodolojisine uygun olarak tüm rekabet önceliklerinde eş zamanlı olarak optimize etmeye çalıştıklarını söylemek mümkündür.

Ankete katılan işletmelerin %64,1'i WCM hakkında bilgi sahibi olduğunu, %87'si ise İSG ile ilgili çalışmalar yaptıklarını belirtmişlerdir. Müşteri hizmet seviyesi ölçümü ve takibi, WCM değerlendirme kriterleri içerisinde en önemli sırayı almaktadır. Ankete katılan işletmelerin % 61,5'i bu değeri takip etmektedir. Dolayısıyla WCM hakkında bilgi sahibi olan işletmeler müşteri hizmet seviyelerini ölçmektedir.

Ayrıca işletmeler müşteri hizmet seviyesi ölçüm kriterleri olarak mükemmel dağıtım, doğru bilgilendirme, ISO 9001 sevkiyat performansına göre anket sistemi, birebir görüşme, müşteri memnuniyet anketi, kalite, hız, maliyet, teknoloji, yıllık raporlama, ISO 10002 Müşteri Şikayetleri Yönetimi, tedarikçi değerlendirme sistemi, kalite ve lojistik performans göstergeleri, satış, İSG, iletişim, teklif durumu, düzeltici faaliyet gibi değerleri belirtmişlerdir. Anket cevaplarına göre işletmeler müşteri hizmet seviyeleri farklı kriterlere göre değerlendirilmekte olup, bu kriterlerin kullanım oranları %60 ile %100 arası değişmektedir.

Belirttikleri müşteri hizmet seviyesine göre 39 işletmeden sadece 3 işletme dünya klasmanında yer almaktadır. Bu konumlandırmalarını doğrulayabilmek adına işletmelerin kendilerini WCM kapsamında 5'li likert ölçeğinde (zayıf (1) – orta (2) – iyi (3) - çok iyi (4) – mükemmel (5)) değerlendirmeleri istenmiştir. Dünya klasmanında üretim yapan işletmelerin, müşteri hizmet seviyesini ölçmeleri temel alındığından, anketimize dahil olan işletmelerin WCM değerlendirmeleri ile müşteri hizmet seviyeleri arasındaki ilişkiye bakılmış ve aşağıdaki tahmin modeli elde edilmiştir.

$$\hat{Y}_{WCM} = -2,746 + 0,064X_1 \quad (2)$$

X_1 =müşteri hizmet seviyesi

Pozitif ve güçlü bir ilişkinin olduğunu gösteren regresyon tahmin modeli, işletmelerin WCM değerlendirmesinin %27'sini açıkladığı görülmüştür. WCM değerlendirmesinin %27'lik açıklama gücüne sahip olan müşteri hizmet seviyesi

dışında, WCM değerlendirmesini etkileyen faktörlerin varlığı da söz konusudur. Bu faktörlerin tespiti ve WCM değerlendirmeleri üzerindeki etkilerinin incelenmesi gelecek çalışmalara alternatif bir konu olarak önerilmektedir.

C. İSG Uygulamalarına Yönelik Bulgular

Ankete katılan işletmelerin %59'u İSG'yi yasaya bağlı bir zorunluluk olarak görmekte iken, %28,2'si yönetim anlayışlarının bir parçası; %12,8'i ise hem yasaya hem de yönetime dayalı olarak ele almaktadır. Bu sonuç 2013 Haziran ayında yürürlüğe giren 6331 Sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu ile birlikte işletmelerin İSG çalışmalarının farkına vardığını ve bir zorunluluk olarak algıladıklarını ortaya koymaktadır. Hâlbuki işletmelerin İSG'yi yasanın getirdiği mecburi bir uygulama olarak algılamadan, işletmenin temel değerleri arasında öncelikli olarak ele alması işletmeleri bu uygulamalarda başarıyı sağlayıcı öncül bir faktör olacaktır.

Söz konusu işletmelerin %84,6'sı İSG çalışmalarını takip edebilmek için bilgi sistemi kullanmaktadır. Günümüz işletmelerinin büyük bir çoğunluğu yönetim ve izleme işlemlerini bilgi sistemleriyle gerçekleştirmektedir. Bu noktada önemli olan konu, gerçekleşen her olayın zamanında kayıt altına alınarak güvenilir bir veri kaynağı sağlamaktır. Buradan elde edilecek bilgiler ışığında yapılacak önleyici çalışmalar İSG uygulamalarını başarıya ulaştıracaktır. Bilgi sistemi kullanan işletmelerin İSG'ye dair yaptıkları çalışmaların %62'si düzeltici faaliyet ve eğitim takibine ilişkin olduğu görülmüştür.

İSG uygulamalarının etkin bir şekilde gerçekleştirilebilmesi bu çalışmaları yapacak personelin uygun bir organizasyon yapısı içinde yer almasını gerektirir. Ankete cevap veren işletmelerin %85'inde İSG Kurulu mevcuttur. Buna ek olarak işletmelerden sadece iki tanesinde İSG Kurulu-İSG Komitesi-İSG Alt Komitesi şeklinde bir yapılanma söz konusudur. Bu sonuca göre işletmelerin İSG uygulamalarının değerlendirilmesinin üst yönetim kademesinde gerçekleştiği, tüm çalışanlara yayılımın söz konusu olmadığını söylemek yanlış olmayacaktır. Başka bir ifade ile çalışanların İSG ile ilgili uygulamalara katılımı tam olarak sağlanamamıştır. İSG uygulamalarına katılımı sağlamak adına tüm çalışanların kendilerini rahatlıkla ifade edecekleri ortamlar yaratılmalı ve ilgili araçların kullanımı teşvik edilmelidir. Ankete katılan işletmeler, İSG uygulamalarından en çok (%85) İSG tespit ve öneri defterini kullanmaktadır. Standart İSG uygulamaları dışında işletmeler; sarı-beyaz kart uygulaması, kök-neden analizi, saha kontrolü, tek nokta eğitimleri ve hatta tiyatro aracılığıyla bile bu uygulamaların gerçekleştirilmekte olduklarını da belirtmişlerdir.

Ankete katılan işletmelerin kendilerini WCM ve İSG uygulamaları açısından değerlendirmeleri sonucunda; işletmelerin %5,1'i kendisini WCM uygulamaları açısından, %15,4'ü de kendisini İSG uygulamaları açısından mükemmel olarak değerlendirmiştir. WCM kriterlerine göre elde ettiğimiz ve yukarıda gösterilen tahmin modeli ile ortaya çıkardığımız sonuçlar anketimize dahil olan ve kendilerini mükemmel olarak ifade eden işletmelerin mükemmel olmadığını, en fazla "çok iyi" seviyesinde olabileceklerini göstermiştir.

Ankete cevap veren işletmelerden 2010, 2011 ve 2012 yılları için takip ettikleri performans göstergelerini belirtmeleri istenmiştir. Bu soruya verilen cevaplar genel olarak değerlendirildiğinde, performans göstergelerinin farkında olan işletmelerin bu performans göstergelerini 2010 yılından itibaren dikkate almaya başladıkları görülmektedir. Göstergelerde üç yıllık dönem içinde genel olarak azalma seyri gözlemlenmiştir. Göstergelerin standart ve ortak bir hesaplanma şeklinin olmayışı ya da aynı şekilde hesaplanmayışı işletmeleri gösterge hesaplama konusunda zorlamıştır. Ankete katılan bazı işletmeler ise bu göstergelerden bir haberdirdir. Bu işletmelerin çoğu 6331 Sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu ile birlikte, İSG'nin yeni farkına varmış ve birçok göstergeyi yeni kayıt altına almaya başlamıştır. Genel olarak işletmelerde takip edilen göstergelerin kayıt altına alınmasında, dokümantasyonunda ve bunun sürekliliğinin sağlanmasında sorun yaşanmaktadır.

D. WCS Bileşenlerine Yönelik Bulgular

Dünya klasmanında iş sağlığı ve güvenliği başarısını elde edebilmek için Hansen'in modelinde yer alan WCS bileşenlerine dair bir araya getirilmiş ifadeler arasındaki ilişkileri en yüksek derecede temsil edecek az sayıda faktörü elde etme amacıyla anket sonuçlarına faktör analizi yapılmıştır. Toplamda 70 tane olan WCS bileşen ifadelerinden faktör yükü 0,50'nin altında olanların elenmesi sonucunda 60 ifade üzerinde çalışılmıştır. 60 ifade İSG değerlendirmelerinin %89,16'sını açıklamaktadır. Güvenlik kültürü, İSG liderliği ve İSG programı ile ilgili yapılan faktör analizi, KMO testi sonucuna göre anlamlı çıkmıştır. Performans için yapılan faktör analizinden KMO testi sonucunda elde edilen 0,392 değeri 0,40'ya yakın olduğu için kabul edilebilir bir seviyededir. Ancak bu değer diğer KMO testi değerlerinden düşük çıkmasının nedenleri olarak anket cevaplayıcılarının bu konuda bilgi vermek istememeleri ve ifade sayısının azlığını söylemek mümkündür.

Yapılan faktör analizi sonucu WCS bileşen ve alt bileşenlerini açıklama yüzdeleri Tablo 2'de gösterilmiştir. Analize dahil olan ifadeler, güvenlik kültürünün %76,9'unu açıklamış ve eğitim, farkındalık, süreç, iyileştirme anlayışı ve çalışan katılımı alt başlıkları altında toplanmıştır. Belirtilen alt başlıklardan güvenlik kültürü için en önemli olan faktör *eğitim* olmuştur. Üst yönetimin desteği ile birlikte yılda en az iki kere verilecek olan İSG eğitimleri, çalışanların İSG farkındalıklarını sağlayacak ve güvenlik kültürü için gerekli zemini oluşturacaktır.

İkinci WCS bileşeni olan İSG liderliği için yapılan faktör analizi sonucu analize dahil olan ifadeler, İSG liderliğinin %75,55'ini açıklama yeteneğine sahiptir. İfadeler sürekli iyileştirme, karar alma, takım çalışması, iletişim, kriz ve direnç alt başlıkları altında toplanmıştır. Belirtilen alt başlıklardan İSG liderliği için en önemli olan faktör *sürekli iyileştirme* olmuştur. Kalite yönetimi ve sürekli iyileştirme uygulamalarını benimseyen işletmelerde takım halinde çalışma, çalışan katılımı, aktif liderler ve üst yönetim ile sürekli işbirliği söz konusudur. WCS başarısı için gerekli İSG liderliği fonksiyonlarını sağlayacak işletme ortamı da bu şekilde sağlanır.

Üçüncü WCS bileşeni olan İSG programı için yapılan faktör analizi sonucu analize dahil olan ifadeler, İSG programının %75,31'ini açıklama yeteneğine sahiptir. İSG programı ifadeleri için yapılan faktör analizi sonucunda; plan, denetim ve organizasyon alt başlıkları oluşmuştur. Belirtilen alt başlıklardan hem İSG programı için hem de WCS alt bileşenleri içinde en önemli olan faktör *plan* olmuştur. İSG komitesi sayesinde aktif olarak uygulamaya yönelik hazırlanan eğitim programları ile çalışanlara temin edilen ve kullanımı sağlanan kişisel koruyucu donanımlar İSG programının vazgeçilmez ve başarıya götüren temel yapıtaşlarıdır. Güvenlik kültürü ve İSG liderliği sayesinde elde edilen bu yapıtaşları birbirini tamamlayarak İSG programının istenen performans değerlerine ulaşmasına yardımcı olacaktır.

Tablo 2: WCS Bileşen ve Alt Bileşenlerini Açıklama Yüzdeleri

WCS BİLEŞENLERİ	WCS Alt Bileşenleri (%)					
	KÜLTÜR %76,9	Eğitim	Farkındalık	Süreç	İyileştirme anlayışı	Çalışan Katılımı
	33,54	13,13	10,9	10,1	9,24	
LİDERLİK %75,55	Sürekli İyileştirme	Karar Alma	Takım Çalışması	İletişim	Engeller	Direnç
	32,017	11,29	9,56	8,66	7,6	6,44
PROGRAM %75,31	Plan	Bilgi Sistemi	Organizasyon			
	53,83	12,1	9,4			
PERFORMANS	-					

Güvenilirliği yüksek çıkan anket sonuçlarına göre Hansen'in WCS başarı modelinin en önemli bileşeni "İSG programı" olmuştur. Alt bileşenler bazında değerlendirildiğinde ise "eğitim", "sürekli iyileştirme" ve "plan" en önemli alt bileşenler olarak tespit edilmiştir. Sürekli iyileştirme anlayışı ile birlikte sıfır kaza ve sıfır anormallik amacı doğrultusunda işletmelerin WCS bileşenlerinden İSG Programına gereken önemi ve özeni göstermeleri gerekmektedir.

E. WCS Bileşenlerinin WCS Başarısı Üzerine Etkisinin İncelenmesi

Faktör analizinden çıkan anlamlılığa bağlı olarak toplamda 60 ifade (Güvenlik kültürü, İSG liderliği, İSG programı ve performans) için ayrı ayrı İSG öz değerlendirme ile ilgili regresyon analizine bakılarak alt bileşenlere ait tahmini regresyon modelleri elde edilmiş ve Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3: WCS Başarısında Rol Alan Bileşenler ve İSG Öz Değerlendirmeleri İçin Regresyon Modelleri

WCS Bileşeni	R	WCS Bileşenlerine Bağlı İSG Değerlendirme Regresyon Modeli	İfade
Kültür (\hat{Y}_K)	0,621	$\hat{Y}_K = -0,087 + 0,767X_1$	$X_1 = K_{14}$: Üst yönetim İSG uygulamalarını desteklemektedir.
Liderlik (\hat{Y}_L)	0,364	$\hat{Y}_L = 1,915 + 0,379X_1$	$X_1 = L_{16}$: Firmamızda İSG için sistematik bir yaklaşım söz konusudur.
Program (\hat{Y}_P)	0,521	$\hat{Y}_P = -0,025 + 0,757X_1$	$X_1 = P_{17}$: Acil durum tatbikatları yapılmaktadır.
Performans (\hat{Y}_G)	0,593	$\hat{Y}_G = 0,565 + 0,487X_1 + 0,237X_2$	$X_1 = G_4$: Tehlikeli davranışlar ve tehlikeli durumların sayısı rapor edilmektedir. $X_2 = G_2$: Büyük kaza önleme politika belgemiz mevcuttur.

Faktör analizinde anlamlı çıkan 60 ifadeden güvenlik kültürü ifadeleri ile İSG öz değerlendirmeleri arasında yapılan regresyon analizi; belirtilen değişkenler arasında pozitif ve orta düzeyde güçlü bir ilişki olduğunu saptamıştır. İSG değerlendirmelerini %38,5 ile açıklama gücüne sahip olan güvenlik kültürü ifadelerinden “*Üst yönetim İSG uygulamalarını desteklemektedir.*” en önemli ifade olmuştur. Güvenlik kültürünün tesis edilebilmesi ve sürekliliğinin sağlanabilmesi için üst yönetimin desteğinin büyük bir öneme sahip olduğunu destekleyen bir sonuç olarak ortaya çıkmıştır. Bu sonuç işletmelerde üst yönetimin desteği olmadan güvenlik kültürünün ve dolayısıyla İSG çalışmalarının başarısının mümkün olamayacağını göstermektedir.

İşletmelerin mevcut İSG uygulamaları açısından öz değerlendirmeleri ile İSG liderliği ifadeleri arasında orta seviyede bir ilişki söz konusudur. İSG değerlendirmelerini %13,2 ile açıklama gücüne sahip olan İSG liderliği ifadelerinden “*Firmamızda İSG için sistematik bir yaklaşım söz konusudur.*” en önemli ifadedir. İSG ile ilgili farkındalığı sağlamak ve işletmede İSG çalışmalarını tam anlamıyla gerçekleştirebilmek için takım çalışması, çalışan katılımı ve sistematik yaklaşım büyük öneme sahiptir. Bu üç unsuru bir araya getirme ve işlerliğini sağlama, İSG liderliğinin bir fonksiyonudur. Ayrıca sürekli iyileştirme ve kalite anlayışının işletmede yerleşmesi açısından toplam kalite çalışmalarında bulunmak ve İSG süreçleri içerisinde aktif olarak yer almak İSG liderliğini pekiştirmek açısından incelendiğinde İSG uygulamaları için uygun ve sağlam bir zemin sağlayacaktır.

İşletmelerin mevcut İSG uygulamaları açısından öz değerlendirmeleri ile İSG programı ifadeleri arasında orta seviyede bir ilişki söz konusudur. İSG değerlendirmelerini %27 ile açıklama gücüne sahip olan İSG programı ifadelerinden “*Acil durum tatbikatları yapılmaktadır.*” en önemli ifadedir. Gerçekleştirilen eğitimlerin teoride kalmayarak hayatın her anında

gerçekleştirilebilir ve mevzu bahsin insan hayatı olduğu hususunun, İSG programının vazgeçilmez bir temel değeri olarak ele alınması gerekmektedir. Verilen eğitimler ve edinilen bilgi ve becerilerin gerçek yaşamın her anına bilinçli bir şekilde yerleştirilmesi fırsatını sunan acil durum tatbikatları da bu anlamda gereken hassasiyetin gösterilmesini sağlayacaktır.

İşletmelerin mevcut İSG uygulamaları açısından öz değerlendirmeleri ile İSG performansı ifadeleri arasında orta seviyede bir ilişki söz konusudur. İSG değerlendirmelerini %35,1 ile açıklama gücüne sahip olan İSG performansı ifadelerinden “*Tehlikeli davranışlar ve tehlikeli durumların sayısı rapor edilmektedir.*” ve “*Büyük kaza önleme politika belgemiz mevcuttur.*” en önemli ifadeler olarak tespit edilmiştir. Etkin liderlik anlayışıyla tesis edilen güvenlik kültürüyle birlikte uygulanan İSG programları, performans göstergelerinin takibini gerektirmektedir. İSG performansının izlenebilmesi için kayıt ve raporlama yeteneğinin gelişmesi öncelikli koşul olarak sayılabilmektedir. Yapılan kayıtlar ve takip edilen performans göstergeleri ile yapılan çalışmaların amacına ulaşmış ulaşılmadığı izlenmektedir. Performans göstergelerinin takip edilerek kayıt altına alınması ve gerekli standartları karşılıyor olması, büyük kaza önleme politikasının bir alt bileşeni olarak ifade edilmekte ve işletmelerin WCS başarısını elde edebilmek için tüm süreçleri kontrol altında tutabilmesinin gerektiğini göstermektedir.

SONUÇ

Yapılan analizler sonucunda, WCS bileşenleri ile İSG öz değerlendirme arasındaki ilişkiyi gösteren tahmin modellerinde yer alan ve Tablo 3’te belirtilen bağımsız değişkenlerin (K₁₄,L₁₆,P₁₇,G₂,G₄) İSG öz değerlendirmeleri üzerine etkileri incelenmiş ve şu tahmin modeli elde edilmiştir:

$$\hat{Y}_{İSG} = -1,042 + 0,586X_1 + 0,217X_2 + 0,294X_3 \quad (3)$$

X₁ = K₁₄ :Üst yönetim İSG uygulamalarını desteklemektedir. X₂ = G₂:Büyük kaza önleme politika belgemiz mevcuttur. X₃ = L₁₆:Firmamızda İSG için sistematik bir yaklaşım söz konusudur.

İSG öz değerlendirme tahmin modelinde belirtilen bağımsız değişkenlerle İSG değerlendirmeleri arasında güçlü ve pozitif bir ilişki söz konusudur. Bu değişkenlerin İSG değerlendirmelerini açıklama gücü %57’dir. WCS bileşenleri ayrı ayrı değerlendirildiğinde, WCS bileşenlerinin İSG değerlendirmelerini açıklama gücü için yeterli anlam ifade edemezken; bir araya geldiklerinde sinerji yaratarak, WCS’nin başarısında rol oynayan değişkenleri daha iyi açıklama yeteneği göstermişlerdir. Tahmin modeline en büyük katkıyı “**Üst yönetim İSG uygulamalarını desteklemektedir**” ifadesi yapmıştır.

İşletmede WCS’nin başarılı bir şekilde sağlanabilmesi için, üst yönetimin çalışanlarına karşı açık ve net olması birinci koşuldur. İSG’nin neden gerekli olduğunu, nasıl uygulanacağını, uygulanmazsa nelerin gerçekleşeceğini, çalışanlara tüm boyutlarıyla anlatmak ve benimsetmek güvenlik kültürünün ve sonrasında uygulanacak İSG programlarının etkililiğini sağlayacaktır. İSG ile ilgili

her şeyin herkesin anlayacağı bir dille açıkça belirtilmesi, hiçbir yoruma veya soruya işaret etmeyecek şekilde dokümanite edilip, benimsetilmesi gereklidir. Bu çalışmaların yapılabilmesi için uygun ortamı sağlamak ve gerekli desteği vermek üst yönetime düşmektedir. Sonuç olarak işletmede WCS'nin başarısı için; WCS bileşenlerinin sağlanması ve işlerliğinin kazandırılması, üst yönetimin desteğine bağlıdır.

Bu çalışmayla birlikte dünya klasmanında üretim kapsamında İSG uygulamaları ve WCS bileşenleri, ülkemiz literatüründe ilk kez değerlendirilmiştir. Küçük bir örneklemede değerlendirmiş olduğumuz WCS bileşenlerinin WCS başarısına etkisinin ülke genelinde geniş kapsamlı bir araştırma projesi olarak incelenmesini ve WCS başarısı için WCS bileşenlerinin sektörler bazında ayrı ayrı değerlendirilmesini gelecek çalışmalar için önermek mümkündür.

KAYNAKÇA

- Creative Safety Supply. (2010). “*Creative Safety Supply 6S: A User's Guide*”. Creative Safety Supply <http://www.creativesafetysupply.com/6S-guide.html> (14.02.2011)
- Cua, K. O., Mckone, K. E. ve Schroeder, R. G. (2001). Relationships Between Implementation of TQM, JIT, and TPM and Manufacturing Performance. *Journal of Operations Management*(19), 675-694. [doi:10.1016/S0272-6963\(01\)00066-3](https://doi.org/10.1016/S0272-6963(01)00066-3)
- Flynn, B. B., Schroeder, R. G. ve Flynn, E. J. (1999). World Class Manufacturing: An Investigation of Hayes and Wheelwright's Foundation. *Journal of Operations Management*, 17, 249-269. [doi:10.1016/S0272-6963\(98\)00050-3](https://doi.org/10.1016/S0272-6963(98)00050-3)
- Fullerton, R. R. ve Mcwatters, C. S. (2004). An Empirical Examination of Cost Accounting Practices Used In Advanced Manufacturing Environments. *Advances in Management Accounting*, 12, 85-113. [http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1016/S1474-7871\(04\)12004-2](http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1016/S1474-7871(04)12004-2)
- Gilgeous, V., & Gilgeous, M. (2001). A Survey to Assess The Use of a Framework for Manufacturing Excellence. *Integrated Manufacturing Systems*, 12 (1), 48-58. <http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/09576060110361537?journalCode=ims>
- Hansen, L. L. (2005, Mayıs 25). “Stepping Up to Operational Safety Excellence”. *Speaking of Safety Excellence*: http://www.l2hsos.com/publications_books_larry_hansen.html (28.06.2012)
- Haynes, A. (1999). Effects of World Class Manufacturing on Shop Flor Workers. *Journal of European Industrial Training*, 23(6), 300-309. <http://dx.doi.org/10.1108/03090599910284678>
- Higbee, G. A. (2002). Breaking The Cycle of Risky Behaviour. *Higbee Associates*: <http://www.higbeeandassociates.com/articles/breaking-cycle2.pdf> (28.11.2012)
- Laitinen, H. (2011). “Elmeri-İSG Performans İzleme Yöntemi”. *ECBOHS Projesi Çalıştay- AB Uygulamaları Perspektifinde İşletmelerde İş Sağlığı ve Güvenliği*. Zonguldak: MESS.
- Lind, J. (2001). Control in World Class Manufacturing- A Longitudinal Case Study”. *Management Accounting Research*(12), 41-74. [doi:10.1006/mare.2000.0148](https://doi.org/10.1006/mare.2000.0148)
- Leeman, J. E. (2007, 06). Puncturing the Myth of World Class Safety. *Industrial Safety & Hygiene News*, s. 31-37. <http://www.ishn.com/articles/87004-puncturing-the-myth-of-world-class-safety>
- Mapes, J., New, C. ve Szejczowski, M. (1997). Performance Trade-offs in Manufacturing Plants. *International Journal of Operations & Production Management*, 17(10), 1020-1033. <http://dx.doi.org/10.1108/01443579710177031>
- Maskell, B. H. (1991). *Performance Measurement for World Class Manufacturing A Model For American Companies*. <http://books.google.com/> (12.12.2010)
- McLeod, J. R. (2008). World-Class Manufacturing—A Balancing Act. *Master Brewers Association of the Americas Technical Quarterly*, 45(1), 24-31. <http://www.mbaa.com/publications/tq/tqPastIssues/2008/Abstracts/TQ-45-1-0024.html>

- Mishra, R. P., Anand, G. ve Kodali, R. (2006). Development of A Framework For World-Class Maintenance Systems. *Journal of Advanced Manufacturing Systems*, 5(2), 141-165. **doi:10.1016/j.procir.2014.07.174**
- Murugesan, T. K., Kumar, B. S., & Kumar, M. S. (2012). Competitive Advantage of World Class Manufacturing System (WCMS) - A Study of Manufacturing Companies in South India. *European Journal of Social Sciences*, 29(2), 295-311. http://www.europeanjournalofsocialsciences.com/issues/EJSS_29_2.html
- Mylnek, P., Vonderembse, M. A., Rao, S. S. ve Bhatt, B. J. (2005). World Class Manufacturing :Blueprint for Success. *Journal of Business and Management*, 11, 7-24. <https://www.highbeam.com/doc/1P3-1078199321.html>
- Özdemir, Ş. ve Topçuoğlu, H. (2009). İş Sağlığı ve Güvenliği Performans Ölçümü ve İzleme. *Mühendis ve Makina*, 50(592), 30-33. http://www.mmo.org.tr/resimler/dosya_ekler/4525c362b0e8ff3_ek.pdf?dergi=536
- Özkan, T., & Lajunen, T. (2003). Güvenlik Kültürü ve İklimi. *PIVOLKA*, 2(10), 3-4. http://www.elyadal.org/pivolka/10/PiVOLKA_10_01.pdf
- Reiman, T. ve Pietikäinen, E. (2012). Leading Indicators of System Safety-Monitoring and Driving the Organizational Safety Potential. *Safety Science*(50), 1993-2000. **doi:10.1016/j.ssci.2011.07.015**
- Roth, A. V. ve Miller, J. G. (1992). "Success Factors in Manufacturing". *Business Horizons*, 35(4), 73-81. http://www.business.uzh.ch/professorships/som/stu/Teaching/FS10/MA/som/Roth_Miller_1992_strategy.pdf
- Rubrich, L. ve Watson, M. (2004). *Implementing World Class Manufacturing Includes Lean Enterprise*. Fort Wayne,Indiana: WCM Associates.
- Sakamoto, S. (2010). *Beyond World-Class Productivity Industrial Engineering Practice and Theory*. NewYork: Springer.
- Shingo, S. (1989). *A Study of the Toyota Production System From an Industrial Engineering Viewpoint*. New York: Productivity Press.
- Steinbacher, H. R. ve Steinbacher, N. L. (1993). *TPM for America: What It Is and Why You Need It*. Portland, Oregon: Productivity Press.
- Sun, H., Yam, R. ve Wai-Keung, N. (2003). The Implementation and Evaluation of Total Productive Maintenance (TPM)—An Action Case Study in a Hong Kong Manufacturing Company. *International Journal Adv. Manufacturing Technology* (22), 224-228. **Doi:10.1007/s00170-002-1463-3**
- Voss, C. A. (1995). Alternative Paradigms for Manufacturing Strategy. *International Journal of Operations & Production Management*, 15(4), 5-16. **<http://dx.doi.org/10.1108/01443579510083587>**

SUMMARY

The approach, which aims at becoming the best in every application and operation realizing every strategy that it has at a perfect level, has been referred to as World Class Manufacturing (WCM). The synergic effect of WCM inherent in application and strategies will be helpful in taking businesses' strength to the desired level in the current competitive environment. For businesses in applications of Occupational Health and Safety (OHS) to perform at the top level will contribute to become the best, taking one step forward from its competitors. In this sense, Larry Hansen's model, which defines the success of World Class Safety (WCS) as the function of safety culture, operational leadership, safety program and performance, has been a reference point for this study. Taking this model as the basis, in this study, it is aimed to scrutinize the effect of WCS constituents' in a certain area of the businesses from the list of top 500 industrial firms in Turkey set for the year 2012 by the Aegean Region Chamber of Industry.

In this study, the information about World Class Manufacturing has been given and the applications of Occupational Health and Safety, considered as the first priority, which are evaluated within the framework of World Class Manufacturing (WCM) and the components of the suggested model have been scrutinized to reveal the effects of these components over the success of Occupational Health and Safety (OHS) efforts.

As it depends on the human factor to achieve WCM strategies in the real sense, the source and the result of all applications is man. When considered from this perspective, WCS practices mean fixtures for businesses that want to take their places in the world-class quality and it is one of the applications they need to care about the most. Because the respect and value shown for employees in the output of each system and the processes used in the company shows itself as quality. In this sense, protecting to guarantee the health and safety of employees and the working environment; and expressing respect for employees is very important. The planned work to be done in order to create safe working environment and to avoid the adverse conditions which may damage employees, work or workplace resulting from various reasons is called world class safety applications.

Businesses must catch excellence in OHS activities in order to achieve its business objectives in the WCS. To do so, providing the physical and organizational environment on behalf of the businesses to ensure the full realization of the prerequisite OHS activities, and at this point, the employees who have the understanding to be the best and who have the properties of participant and leadership are required. Businesses should apply the program set for the desired performance, by acting together with their employees in accordance with environment. These programs should include employees and work to support all kinds of systems used.

The approach, which aims at becoming the best in every application and operation realizing every strategy that it has at a perfect level, has been referred to as World Class Manufacturing (WCM). The synergic effect of WCM inherent in

application and strategies will be helpful in taking businesses' strength to the desired level in the current competitive environment. For businesses in applications of Occupational Health and Safety (OHS) to perform at the top level will contribute to become the best, taking one-step forward from its competitors. In this sense, Larry Hansen's model, which defines the success of World Class Safety (WCS) as the function of safety culture, operational leadership, safety program and performance, has been a reference point for this study. Taking this model as the basis, in this study, it is aimed to scrutinize the effect of WCS constituents' in a certain area of the businesses from the list of top 500 industrial firms in Turkey set for the year 2012 by the Aegean Region Chamber of Industry.

There is a moderate strong and positive relationship between the independent variables specified in OHS self-assessment model and the OHS assessments. The explanatory power of these variables in the assessment of OHS was 57%. When WCS components are evaluated separately, they cannot express meaning sufficient to evaluate the explanatory power of OHS; when they come together, however, by creating synergy, they showed a better ability in explaining the variables that play a role in the success of WCS. The biggest contribution to the forecasting model is the statement "The Senior management supports the OHS practices."

With this study, within the scope of world-class manufacturing, safety practices and WCS components have been evaluated for the first time in the literature of our country. The examination of the impact of the components of WCS on the success of WCS, in which we have evaluated a small sample, can be suggested as a comprehensive research project across the country for future studies, assessing the components of WCS based on the assessment of individual sectors separately for the success of WCS.

Banka Kârlılığını Etkileyen Faktörler: Avrupa Birliği Bankaları ve Türk Bankaları Arasında Bir Karşılaştırma

Füsun KÜÇÜKBAY*

ÖZ

Çalışmada Türk bankalarının banka kârlılığını etkileyen faktörlerin panel veri analizi yardımı ile araştırılması amaçlanmıştır. Araştırma dönemi 2009-2013 yılları arasındır. Çalışmada banka kârlılığı bağımlı değişkeni, banka kârlılığını etkileyen faktörler bağımsız değişkenleri oluşturmaktadır. Çalışmanın sonunda Türk bankacılık sektöründe kârlılığı etkileyen faktörler Avrupa Birliği (AB) bankacılık sektöründe kârlılığı etkileyen faktörler ile karşılaştırılmıştır.

Türk bankalarının aktif kârlılığını sermaye oranı ve banka büyüklüğünün etkilediği; net faiz marjı değişkenini ise kredi oranı ve sermaye oranının etkilediği bulunmuştur. Avrupa Birliği'ne üye olan ülke bankalarında ise aktif kârlılığını banka büyüklüğü, sermaye oranı, kredi oranı ve mevduat oranının etkilediği, net faiz marjını banka büyüklüğü, sermaye oranı, kredi oranı ve kredi kayıp karşılığı oranının etkilediği görülmüştür.

***Anahtar Kelimeler:** Banka kârlılığı, Avrupa Birliği bankacılık sektörü, Türk bankacılık sektörü, panel veri analizi*

***JEL Sınıflandırması:** C23, G21, L25*

The Factors That Affect Bank Profitability: Comparison Between European Union Banks and Turkish Banks

ABSTRACT

In the study it is aimed to analyze the factors that affect the banks' profitability with the help of panel data analysis. The observation period is 2009-2013. In the study bank profitability is dependent variable and the factors that affect banks' profitability are independent variables. In the end of the study the factors affecting the Turkish banks' profitability and the factors affecting the European Union banks' profitability are compared.

The study revealed that the capital ratio and bank size affect the return of asset ratio of Turkish banks and loan ratio and the capital size affect the net interest margin ratio of Turkish banks. It is observed that the bank size, capital ratio, loan ratio and deposit ratio affect the return on asset ratio of European Union banks and bank size, capital ratio, loan ratio and loan loss provisions ratio affect the net interest margin ratio of European Union banks.

***Key Words:** Bank profitability, profitability, European Union banking sector, Turk banking sector, panel data analysis*

***JEL Classification:** C23, G21, L25*

GİRİŞ

Bankalar ülke ekonomilerinde çok önemli bir yere sahiptir ve ekonominin sağlıklı bir şekilde yürümesi için bazı temel görevleri üstlenmişlerdir. Bu temel görevleri; finansal aracılık etmek, likidite sağlamak, fon birikimi sağlayarak

* Yrd.Doç.Dr. Manisa Celal Bayar Üniversitesi İşletme Fakültesi, Ekonomi ve Finans Bölümü.
Fusun.kucukbay@cbu.edu.t

yatırımların finansmanına destek olmak, kısa vadeli kaynakların uzun vadeli yatırımlarda kullanılmasına yardımcı olarak vade uyumunu sağlamak, para politikalarının etkinliğini sağlamak ve çeşitli ödeme ve kredi seçenekleri sunarak ulusal ve uluslararası ticaretin gelişmesini sağlamak olarak sayabiliriz (Küçükbay, 2016: 13). Bu önemli görevleri nedeni ile bankaların sağlıklı bir yapıya sahip olması ekonominin etkin bir şekilde faaliyetlerine devam edebilmesi için çok önemlidir. Bankaların sağlıklı bir yapıya sahip olması ise ancak bankaların kârlılığının iyileştirilebilmesi ile mümkündür. Sonuç olarak bankaların kârlı olması mikro boyutta bankaların etkin bir şekilde faaliyetlerine devam edebilmesi için makro boyutta finansal sistemde istikrarın sağlanması için çok önemlidir.

Bu çalışmada banka kârlılığını etkileyen önemli faktörler tanımlanmaya çalışılmıştır. Çalışmada ilk önce Türk bankalarının kârlılığını etkileyen faktörler panel veri analizinden yararlanılarak araştırılmıştır. Daha sonra çıkan sonuçlar Avrupa bankalarının kârlılığını etkileyen faktörler ile karşılaştırılmıştır.

Kârlılık terimi bir işletmenin yıllar içerisinde kâr edebilme yeteneğini koruyabilmesidir. Bankaların da faaliyetlerine devam edebilmesi için kârlılık çok önemlidir. Sistemik risk kavramından yola çıkarak diyebiliriz ki bir bankanın kârlılığı, başarısızlığı ve riski tüm finansal sistemi etkileme potansiyeline sahiptir. Bu nedenle banka kârlılığının belirleyicileri literatürde hem teorik hem de ampirik olarak sıkça araştırılmıştır. Yapılan çalışmaların bazıları bir ülke üzerine yoğunlaşırken, bazıları ise ülke gruplarını kapsamaktadır. Tek ülke üzerine yapılan çalışmalara örnek olarak şu çalışmalar sayılabilir; Berger (1995), Angboza (1997), Gelos (2006) Amerika'daki bankaların kârlılığının belirleyicilerini araştırmışlardır. Mamatzakis (2003), Athanasoğlu (2006) ve Alexiou ve Sofoklis (2009) Yunanistan'daki bankaların kârlılığının belirleyicileri üzerine çalışmışlardır. Javaid (2011), Saira vd. (2011) Pakistan bankaları, Lui ve Wilson (2010) ve Mosserinia v.d. (2014) Japon bankaları ve Kaya (2002), Güngör (2007), Gülhan ve Uzunlar (2011) ve Saldanlı ve Aydın (2016) Türk bankalarının kârlılığını etkileyen faktörleri araştırmışlardır.

Banka kârlılığını etkileyen faktörleri ülke grupları bazında inceleyen çalışmalara örnek olarak verilebilecek çalışmalar şunlardır; Flamini vd. (2009) Sahra Altı Afrika ülkelerinde faaliyet gösteren bankaların kârlılığını etkileyen faktörleri incelemişlerdir. Hassan ve Bashir (2005) 21 farklı ülkedeki belli başlı İslami bankanın kârlılık belirleyicilerini araştırmışlardır. Molyneux (1992), Demirgüç ve Huizinga (1999), Saunder (2000), Pasiouras, Kosmidou (2007), Andries ve Ursu (2016) ve Menicucci ve Paolucci (2016) çalışmalarında Avrupa ülkelerinde faaliyet gösteren bankaların kârlılık belirleyicileri üzerine araştırma yapmışlardır.

Bununla birlikte, literatürdeki çalışmaların büyük çoğunluğunda, önemli bir çaba banka kârlılığı ile birden çok bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi açıklamaya harcanmıştır. Daha önce yapılan çalışmalarda eğer banka ölçek ekonomisini iyi bir şekilde uygulayabilirse banka büyüklüğü ve banka kârlılığı arasında pozitif bir ilişkinin olacağını vurgulamaktadır. Ancak çeşitlenmenin artması banka riskinin de artmasına neden olmaktadır. Ayrıca bankalar

büyüdükçe ölçek ekonomisini deneyimlemekle birlikte verimsizliklerle de karşı karşıya kalmaktadırlar. Örneğin Humphrey(1997) ve Scholtens (2000) çalışmalarında küçük bankaların verimlilik artışı sağlayarak büyük bankalara göre daha kârlı olduklarını savunmaktadırlar. Bizim çalışmamızla uyumlu olarak banka büyüklüğü ve banka kârlılığı arasında negatif ilişki bulan çalışmalara Pasiouras ve Kosmidou (2007), Athanasoğlu v.d. (2008), Kosmidou (2008) ve Dietrich ve Wanzenried (2009) örnek verilebilir.

Banka büyüklüğünün banka kârlılığına negatif etki etmesinin nedeni; büyük bankaların ölçek ekonomisinden sağladıkları az bir maliyet avantajının verimsiz süreçlerini karşılayamaması nedeni ile kârın negatif etkilenmesi ya da büyük bankaların sabit maliyetlerinin, temsilcilik giderlerinin daha yüksek olması ve bürokratik süreçlerin fazla olmasından kaynaklanabilmektedir.

Banka büyüklüğünün banka kârlılığına pozitif etki sağlayabilmesi, bankaların optimum büyüklüğe kavuşması ile mümkün gözükmektedir (Cihangir, 2005).

Bazı çalışmalarda ise banka sermaye oranının banka kârlılığını en fazla etkileyen bağımsız değişken olduğu vurgusu yapılmıştır. Kârlılık ve sermaye oranı arasındaki pozitif ilişki sağlıklı bir sermaye yapısına sahip bir bankanın daha yüksek oranda kâr elde edeceği anlamına gelmektedir. Bunun nedeni sermayesi güçlü bir bankanın daha uygun maliyetli fon sağlayabilmesi ve iflas etme riskinin düşük olmasından kaynaklanmaktadır. Düşük sermaye oranına sahip bir banka yüksek kaldıraça sahip olduğundan yüksek riske sahip olacaktır. Dolayısıyla fonlama maliyetleri yükselecek ve kârı olumsuz etkilenecektir. Banka kârlılığı ve sermaye oranı arasında pozitif ilişki bulan çalışmalara Molyneux ve Thornton (1992), Demirguç-Kunt ve Huizinga (1999), Hassan ve Bashir (2005), Pasiouras ve Kosmidou (2007) ve Menicucci ve Paolucci (2016) örnek verilebilir.

Bu çalışmada ise önce ülke bazında (Türkiye) banka kârlılığını etkileyen faktörler, panel veri analizinden yararlanılarak incelenmiş daha sonrasında ise Menicucci ve Paolucci (2016) nın Avrupa mevduat bankalarının kârlılığını etkileyen faktörleri inceledikleri çalışmanın sonuçlarından yararlanarak Türk bankalarının ve AB bankalarının kârlılığını belirleyen faktörler karşılaştırılmıştır. Sonuç olarak bu çalışma literatüre hem Türk bankalarının kârlılığını etkileyen faktörlerin belirlenmesi ile hem de Türk ve AB bankalarının kârlılığını etkileyen faktörlerin karşılaştırılması ile katkı sağlayacaktır.

Çalışmanın ikinci bölümünde araştırmanın yöntemi, değişkenleri, örneklem ve veri seti anlatılmıştır. Üçüncü bölümde Türkiye’de faaliyet gösteren mevduat bankalarının kârlılığını etkileyen faktörlerin araştırıldığı çalışmanın sonuçları mevcuttur. Dördüncü bölümde AB bankalarının kârlılığını etkileyen faktörler ile Türk bankalarının kârlılığını etkileyen faktörler karşılaştırılmıştır. Çalışma, sonuçların değerlendirilmesi ve özetlenmesi ile sonuçlandırılmıştır.

II. VERİ, DEĞİŞKENLER VE METODOLOJİ

Çalışmanın bu bölümünde çalışmanın örnekleme, araştırmada kullanılacak yöntem ve değişkenler anlatılacaktır.

A. Örneklem ve Veri Seti

Araştırmanın örnekleme Türkiye’de faaliyet gösteren mevduat bankalarıdır. Çalışmada mevduat bankalarının kârını etkileyen faktörler analiz edilmeye çalışılacaktır. Ayrıca Türk bankaları ve AB bankalarının kârlılık belirleyicileri arasında bir farklılık olup olmadığı incelenmeye çalışılacaktır. Çalışmanın çıktılarının Menicucci ve Paolucci (2016) nin çalışması ile karşılaştırılabilmesi adına çalışma dönemi 2009-2013 yıllarını kapsamaktadır. Bu dönem içerisinde yeterli analiz verisine sahip 28 Türk mevduat bankası çalışmanın örneklemini oluşturmaktadır.

Araştırmada kullanılacak bağımlı ve bağımsız değişkenler Türkiye Bankalar Birliğinin internet sayfasındaki istatistiki raporlar bölümünden elde edilmiş ve hesaplanmıştır.

B. Araştırma Yöntemi ve Modelde Kullanılacak Değişkenler

Araştırmanın dördüncü bölümünde Menicucci ve Paolucci (2016) nin yaptığı çalışma sonuçları ile karşılaştırma yapılacağından dolayı araştırmada kullanılan değişkenler ve gözlem periyodu bu çalışma ile aynı seçilmiştir. Daha önce bahsedildiği gibi gözlem periyodu 2009-2013 dönemidir. Tablo 1’de çalışmada kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenler, bu değişkenler için kullanılan kısaltmalar ve bu değişkenlerin nasıl hesaplandığı gösterilmiştir. Banka kârlılığı iki farklı bağımlı değişken kullanarak iki farklı modelle araştırılmıştır. Seçilen bağımlı değişkenler aktif kârlılığı ve net faiz marjıdır. Bağımsız değişkenler ise her iki modelde de aynıdır ve banka büyüklüğü, sermaye oranı, kredi oranı, mevduat oranı ve kredi kayıp karşılığı oranıdır.

Tablo 1: Çalışmada Kullanılan Değişkenler

Değişken	Kısaltma	Açıklama
Bağımlı Değişkenler		
Aktif Kârlılığı	AK	Net Kâr/Aktif Toplamı
Net Faiz Marjı	NFM	Net Faiz Geliri/Aktif Toplamı
Bağımsız Değişkenler		
Banka Büyüklüğü	B	Aktif Toplamı (milyon TL)
Sermaye Oranı	SRM	Özkaynak/Aktif Toplamı
Kredi Oranı	KRD	Kredi ve Alacaklar/Aktif Toplamı
Mevduat Oranı	MVD	Toplam Mevduatlar/Aktif Toplamı
Kredi Kayıp Karşılığı Oranı	KK	Özel Karşılıklar/Toplam Kredi ve Alacaklar

Çalışmada veri setinin analiz edilmesinde panel veri analizinin uygunluğu F testi yapılarak test edilmiştir. Çalışmada iki farklı bağımlı değişken olduğu için iki farklı model kullanılmıştır. Model 1 ve model 2 için yapılan F testinin olasılık değerleri 0,0000 çıkmıştır. Bu durum %99 güven düzeyinde araştırma verilerinin panel veri analizi için uygun olduğunu göstermiştir. Sonuç olarak çalışmada

bankaların kârlılığını etkileyen faktörlerin analizi için Menicucci ve Paolucci (2016) çalışmasına benzer olarak panel veri analizinden yararlanılmıştır.

Çalışmada verilerin hem bankalara hem de zamana göre değişiklik göstereceği düşünülmüştür. Panel veri analizinin yatay kesit analizi ile zaman serisi analizini birleştiren bir analiz yöntemi olması sebebi ile kullanılması tercih edilmiştir. Panel veri analizinde zaman kesiti 2009 ile 2013 dönemi, yatay kesitse bankalar olarak alınmıştır.

Bu çalışmada iki temel panel regresyon modeli oluşturulmuştur.

$$AK_{it} = \beta_0 + \beta_1 B_{it} + \beta_2 SRM_{it} + \beta_3 KRD_{it} + \beta_4 MVD_{it} + \beta_5 KK_{it} + u_{it} \quad (1)$$

$$NFM_{it} = \beta_0 + \beta_1 B_{it} + \beta_2 SRM_{it} + \beta_3 KRD_{it} + \beta_4 MVD_{it} + \beta_5 KK_{it} + u_{it} \quad (2)$$

Burada i indisi 1,2,3,4 ..., 28 şeklinde banka sayısını, t indisi 2009, 2010, ...,2013 şeklinde zaman aralığını göstermektedir. u hata terimini ifade etmektedir. Yukarıda yazılan eşitlik 1 model 1'e; eşitlik 2 model 2'ye karşılık gelmektedir. Panel veri modellerinde hata teriminin ortalamasının sıfır, tüm zaman dönemlerinde ve tüm birimler için bağımsız ve varyansının normal dağıldığı kabul edilir. Panel veri çalışmalarında seriler arasında yatay kesit bağımlılığı varsa yapılan analizler bu bilgi ışığında yorumlanmalıdır. Bu nedenle analize başlamadan önce serilerde yatay kesit bağımlılığının varlığı test edilmelidir. (Yıldırım vd., 2013).

Bu çalışmada seriler arasında yatay kesit bağımlılığı; zaman boyutu (yıllar) yatay kesit (bankalar) boyutundan küçük olduğu için Pesaran (2004) CDLM testi ile kontrol edilmiştir. Yapılan test sonucunda, "Yatay kesit bağımlılığı yoktur" H_0 hipotezi test sonucunda elde edilen olasılık değeri 0.05 den büyük olduğu için kabul edilmiştir. Bu sonuç paneli oluşturan bankaların bağımsız olduğu ve bankalardan birine gelen şoktan tüm diğer bankaların aynı düzeyde etkilendikleri anlaşılmaktadır.

Panel veri analizinde literatürde farklı modeller kullanılmaktadır. Bu modeller arasında en çok kullanılanlar; sabit etkiler modeli ve tesadüfi etkiler modelidir. Sabit etkiler modeli eğim katsayılarının zaman ve kesit birimleri için aynı olduğu, bunun yanında sabit katsayının yatay kesit birimlerine göre farklılık gösterdiği durumlarda kullanılırken; Tesadüfi etkiler modellerinde birimlere veya zamana göre meydana gelen değişiklikler hata teriminin bir bileşeni olarak modelde yer alırlar (Keskin ve Gökalp, 2016).

Literatürde sabit etki modeli ile tesadüfi etkiler modeli arasında bir tercih yapılması gerektiğinde kullanılan istatistikî yöntemler bulunmakla birlikte, en çok tercih edilen test istatistikî Hausman test istatistikîdir. Hausman test istatistikî tesadüfi etkiler ve sabit etkiler modellerinde bulunan katsayıların benzerliğini test eder. Hausman test istatistikîne ait $p > 0,05$ çıkması durumunda tesadüfi etkiler tahmincisinin geçerli olduğu sonucuna varılırken, $P < 0,05$ çıkması durumunda ise sabit etkiler tahmincisinin geçerli olduğu sonucuna varılır.

III. ANALİZ SONUÇLARI

Bu bölümde tanımlayıcı istatistikler, ve panel veri analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Çalışmanın analizlerinde Stata 14 programından yararlanılmıştır.

A. Tanımlayıcı Analizler

Tablo 2’de regresyon modelinde kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistiklere yer verilmiştir.

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Ortalama	Std. Sapma	Minimum	Maksimum
<i>Bağımlı Değişkenler</i>				
AK	1.7344	1.8994	-4.5682	11.3340
NFM	4.3876	3.1420	0.8517	26.5864
<i>Bağımsız Değişkenler</i>				
KRD	51.1217	20.4655	0	84.7161
SRM	17.2759	14.3562	4.4413	92.4850
MVD	56.2801	18.3898	2.7042	87.3467
KK	3.7042	3.9786	0	23.6098
B	39866.865	56448.504	73.0250	210.500.04

Tanımlayıcı istatistikler bağımlı ve bağımsız değişkenlerin ortalama, minimum, maksimum ve standart sapma değerlerini göstermektedir. Tablodan görüldüğü gibi Türk mevduat bankalarının 2009-2013 dönemi içerisinde ortalama aktif kârlılığı 1.7344’dır. Aktif kârlılığı -4,5682 ile 11.3340 aralığında değişmektedir. Bankaların net faiz marjı değerlerinin ortalaması 4,3876’dır. Net faiz marjı da 0,8517 ve 26,5864 aralığında değişmektedir. NFM ve AK değerlerinin standart sapması sırası ile 1,899467 ile 3,1420396 çıkmıştır.

Bağımsız değişkenler, KK değişkeni dışında çok yüksek oranda standart sapmaya sahiptir minimum ve maksimum değerleri de büyük değişiklik göstermektedir. Özellikle bankaların büyüklüğü en yüksek standart sapmaya sahiptir. Bunun nedeni örnekleme mevcut olan bankaların farklı büyüklüğe buna bağlı olarak da farklı kredi ve mevduat hacmine sahip olmasına bağlıdır.

B. Panel Regresyon Analizi Sonuçları

Araştırmada AK ve NFM bağımlı değişkenleri oluşturmaktadır. İki farklı bağımlı değişken olduğu için iki farklı regresyon modeli oluşturulmuştur.

Model 1, Türkiye’de faaliyette bulunan mevduat bankalarının kârlılık belirleyicilerini belirlemek için oluşturulmuştur. Bağımlı değişken AK ve bağımsız değişkenler B, SRM, KR D, MVD ve KK’dır.

Tablo 3’de model 1 için yapılan sabit etkiler tahmin sonuçları ve Hausmann test istatistiği sonucu görülmektedir. .

Panel veri analizinde sabit etki modeli ile tesadüfi etkiler modeli arasında tercih yapabilmek için Hausman test istatistiği kullanılmış ve Hausman test istatistiğinde $P < 0,05$ çıkması nedeni sabit etkiler tahmincisinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Model 1’de bağımlı değişken AK bağımsız değişkenler SRM, KR D, MVD, KK ve B’dir. Aktif kârlılığı ile SRM arasında %99 güven aralığında ve banka büyüklüğü banka aktif kârlılığı arasında %90 güven aralığında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Aktif kârlılığı ile SRM arasında pozitif bir

ilişki mevcut iken aktif kârlılığı ve banka büyüklüğü arasında negatif bir ilişki tespit edilmiştir

Model 1'in sabit etkiler tahmin modelinde KR D, MVD ve KK değişkenleri ile banka aktif kârı arasındaki ilişki istatistiki olarak anlamsız çıkmıştır.

Tablo 3: Model 1 İçin Sabit Etkiler Modelleri Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: AK			
	<i>Katsayı</i>	<i>t-değeri</i>	<i>p-değeri</i>
Sabit	1.0260	0.94	0.350
KRD	0.0020	5.08	0.862
SRM	0.0902	6.08	0.000
MVD	-0.0094	-0.83	0.409
KK	0.0778	0.13	0.899
B	-1.67e-07	-1.77	0.079
Hausman Test İstatistiği			0.0115

$R^2=0.4065$ F -istatistiği=14,66 p -değeri (F)=0.0000

Araştırmanın sonuçları banka büyüklüğünün aktif kârlılığı üzerinde negatif bir etkisinin olduğunu göstermektedir. Model 2'nin sonuçlarında da istatistiki olarak anlamlı olmasa da banka büyüklüğü ve NFM arasında negatif bir ilişkinin mevcut olduğu tablo 4'de görülmektedir. Bu durum Türkiye'de küçük bankaların büyük bankalara göre daha fazla aktif kârlılığı ve net faiz marjı sağladıklarını göstermektedir. Bu sonuç literatürde vurgulanan sonuçlarla uyum göstermektedir. (Humphrey(1997), Scholtens (2000), Pasiouras ve Kosmidou (2007), Athanasoğlu v.d. (2008), Kosmidou (2008), Dietrich ve Wanzenried (2009)).

Tablo 3 ve Tablo 4'den görüldüğü gibi banka sermaye oranı, hem AK hem de NFM oranını %99 güven aralığında pozitif yönde etkilemektedir. T değeri en yüksek bağımsız değişken sermaye oranıdır. Bu sonuçlar banka kârlılığı ve sermaye oranı arasında pozitif ilişki bulan çalışmalarla uyum göstermektedir (Molyneux ve Thornton (1992), Demirguç-Kunt ve Huizinga (1999), Hassan ve Bashir (2005), Pasiouras ve Kosmidou (2007) ve Menicucci ve Paolucci (2016)).

Model 2 de bağımlı değişken net faiz marjı oranı ve bağımsız değişkenler B, SRM, KR D, MVD ve KK oranlarıdır. Model 2 için yapılan Hausman test istatistiğinin sonucunda $P<0,05$ çıkması nedeni ile sabit etkiler tahmincisinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Hausman test istatistiğinin sonuçları ve model 2 için yapılan sabit etkiler modeli tahmin sonuçları tablo 4'de görülmektedir.

Model 2'de bağımlı değişken NFM bağımsız değişkenler SRM, KR D, MVD, KK ve B'dir. NFM ile SRM arasında ve kredi oranı ile NFM arasında %99 güven aralığında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. NFM ile SRM arasında ve NFM ile KR D arasında pozitif bir ilişki mevcuttur.

Tablo 4: Model 2 İçin Sabit Etkiler Modelleri Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: NFM			
	<i>Katsayı</i>	<i>t-değeri</i>	<i>p-değeri</i>
Sabit	-3.1016	-1.52	0.130
KRD	0.6526	2.94	0.004
SRM	0.1814	6.56	0.000
MVD	0.2123	1.27	0.207
KK	0.0509	0.45	0.657
B	-2.12e-08	-1.44	0.130
Hausmann Test İstatistiği			0.0011

$$R^2 = 0.3830 \quad F\text{-istatistiği} = 13.28 \quad p\text{-değeri} (F) = 0.0000$$

Model 2'nin sabit etkiler tahmin modelinde B, MVD ve KK değişkenleri ile banka net faiz marjı oranı arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Bankaların verdikleri kredi oranının artması ile bankaların net faiz marjı oranı artış göstermektedir. Bu durum bankaların aracılık görevini üstlenmeleri ile açıklanabilir. Bankalar topladıkları mevduat ve fonları ne kadar çok kredi olarak verirse gelirleri o düzeyde artacaktır. Bankaların aktif kârlılığı ve kredi oranı arasında her ne kadar istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmasa da aralarındaki ilişki NFM ve kredi oranı arasındaki ilişki gibi pozitif yönlüdür. Bu sonuç Menicucci ve Paolucci (2016) çalışması ile uyumlu çıkmıştır.

III. TÜRK BANKALARININ KÂRLILIK BELİRLEYİCİLERİ İLE AVRUPA BİRLİĞİ BANKALARININ KÂRLILIK BELİRLEYİCİLERİ ARASINDA BİR KARŞILAŞTIRMA

Bu bölümde Türk bankalarının kârlılık belirleyicileri ile AB ülkelerinin banka kârlılık belirleyicileri arasında bir karşılaştırma yapılacaktır. Türk bankalarının kârlılık belirleyicilerine ait veriler bu çalışmanın üçüncü bölümdeki sonuçlardan yararlanılarak elde edilmiştir. AB üye ülkelerin banka kârlılığının belirleyicileri ile ilgili veriler Menicucci ve Paolucci (2016) çalışmasından yararlanarak elde edilmiştir.

Menicucci ve Paolucci (2016) çalışmalarında 2009-2013 dönemi için 35 Avrupa mevduat bankasının kârlılık belirleyicilerini panel veri analizinden yararlanarak belirlemiştir.

Tablo 5'de hem Türk hem de Avrupa bankalarının aktif kârlılığı belirleyicileri için oluşturulan sabit etkiler tahmin modellerinin sonuçları görülmektedir. Avrupa bankalarının banka büyüklüğü (%95 güven düzeyi), sermaye oranı (%99 güven düzeyi), kredi oranı (%90 güven düzeyi) ve mevduat oranı (%99 güven düzeyi) bankaların aktif kârlılığını istatistiki olarak anlamlı etkilerken, Türk bankalarının sadece sermaye oranı (%99 güven düzeyi) ve banka büyüklüğü (%90 güven düzeyi) bankaların aktif kârlılığını istatistiki olarak etkilemektedir.

İstatistiki olarak anlamlı olarak bulunan değişkenlerde farklılık olmasının dışında banka büyüklüğünün aktif kârlılığını etkileme yönü de farklılık

göstermektedir. Avrupa bankalarında banka büyüklüğü hem aktif kârlılığını hem de net faiz marjını pozitif yönde etkilediği bulunurken Türk bankaların banka büyüklüğü aktif kârlılığını ve net faiz marjını negatif yönde etkilediği bulunmuştur.

Tablo 5: Avrupa Birliği Bankaları ve Türk Bankaları İçin Yapılan Sabit Etkiler Modellerinin Karşılaştırmalı Tahmin Sonuçları (Bağımlı Değişken AK)

Türk Bankaları İçin Yapılan Analiz: Bağımlı Değişken-AK			
	<i>Katsayı</i>	<i>t-değeri</i>	<i>p-değeri</i>
Sabit	1.0260	0.94	0.350
KRD	0.0020	6.08	0.862
SRM	0.0902	6.08	0.000
MVD	-0.0094	-0.83	0.409
KK	0.0778	0.13	0.899
B	-1.67e-07	-1.77	0.079
<i>R² =0.4065 F-istatistiği=14,66 p-değeri (F)=0.0000</i>			
Avrupa Bankaları İçin Yapılan Analiz: Bağımlı Değişken: AK			
Sabit	-1.0348	-3.2376	0.0014
KRD	0.0058	1.3737	0.1713
SRM	0.1437	6.7066	0.0000
MVD	0.2114	-5.6043	0.0000
KK	-0.9215	1.9300	0.0553
B	2.57e-07	2.3497	0.0199
<i>R² =0.3810 F-istatistiği=11.28 p-değeri (F)=0.0000</i>			

Bankalar optimum büyüklüğe ulaşmaları durumunda banka büyüklüğü ve banka karlılığı arasında pozitif bir ilişkinin olacağı çeşitli çalışmalarda vurgulanmıştır. Banka optimum büyüklüğe kavuşması durumunda personel giderleri, bilişim sistemlerinin birlikte kullanılması ve operasyon maliyetleri gibi sabit maliyetleri azaltılabilmekte böylece banka büyüklüğü arttıkça banka karlılığı yükselmektedir. Çalışmada yapılan karşılaştırma sonucunda AB bankalarının optimum banka büyüklüğünü sağlayabildiği ancak Türk bankalarının bunu sağlayamadığı yani bankaların büyüklüğü arttıkça banka karlılığının azaldığı görülmektedir. Bu durum Türkiye'deki büyük bankaların ölçek ekonomisinden yararlanamadıklarını düşündürmektedir. Bunun nedenleri büyük bankalarda verimsiz süreçlerin mevcut olması, sabit maliyetlerin, temsilcilik giderlerinin yüksek olması ve bürokrasinin fazla olmasından kaynaklanabilmektedir. Ayrıca Türkiye'de bankaların şube sayısını arttırmasının temel nedeni, Yakıcı ve Çankaya (2002) tarafından, maliyet avantajı sağlamak gibi ekonomik kaygılardan değil bankanın tanınırlığının ve prestijinin arttırılmasının sağlanması gibi nedenler olarak açıklanmıştır.

Tablo 6'da hem Türk hem de Avrupa bankalarının net faiz marjı belirleyicileri için yapılan sabit etkiler tahmin modellerinin sonuçları

görülmektedir. Sonuçlarda, Türk bankaların kredi oranı ve sermaye oranının net faiz marjını istatistiki olarak anlamlı olarak etkilediği; Avrupa bankalarının ise çalışmaya dahil edilen mevduat oranı dışındaki tüm bağımsız değişkenlerin net faiz marjını etkilediği görülmektedir.

Tablo 6: Avrupa Birliği Bankaları ve Türk Bankaları İçin Yapılan Sabit Etkiler Modellerinin Karşılaştırmalı Tahmin Sonuçları (Bağımlı Değişken NFM)

Türk Bankaları İçin Yapılan Analiz: Bağımlı Değişken- NFM			
	<i>Katsayı</i>	<i>t-değeri</i>	<i>p-değeri</i>
Sabit	-3.1016	-1.52	0.130
KRD	0.6526	2.94	0.004
SRM	0.1814	6.56	0.000
MVD	0.2123	1.27	0.207
KK	0.0509	0.45	0.657
B	-2.12e-08	-1.44	0.130
$R^2=0.3830$ F -istatistiği=13.28 p -değeri (F)=0.0000			
Avrupa Bankaları İçin Yapılan Analiz: Bağımlı Değişken: NFM			
Sabit	-1.5991	-7.3894	0.0000
KRD	0.0165	5.7102	0.0000
SRM	0.1455	10.0334	0.0000
MVD	0.0390	1.5289	0.1282
KK	-2.0725	6.4108	0.0000
B	3.25e-07	4.3767	0.0000
$R^2=0.6935$ F -istatistiği=41.4891 p -değeri (F)=0.0000			

Çalışma sonucunda hem AB bankalarında hem de Türk bankalarında banka sermaye oranının, banka kârlılığını en fazla etkileyen bağımsız değişken olduğu ortaya çıkmıştır. Hem AB bankaları hem de Türk bankaları için yüksek oranda öz sermayeye sahip olmanın bankaların kârlılığını olumlu olarak etkilediği anlamına gelmektedir. Bunun nedeni sermayesi güçlü bir bankanın daha kolay ve ucuz fon bulma imkânına sahip olmasından kaynaklanabilmektedir. Fonlama maliyetleri ucuzlayan bankaların kârlılık oranı yükselmektedir.

SONUÇ

Bankalar kâr etme amacı güden ve bu amaç doğrultusunda faaliyetlerine devam eden kuruluşlardır. Topladıkları fonları fon ihtiyacı kişilere aktaran ekonominin devamlılığını sağlayan ülke ekonomileri için önemli kuruluşlardır. Bankaların sağlıklı bir yapıya sahip olması için istikrarlı bir şekilde kâr elde edebilmesi gereklidir. Bu gereklilikten yola çıkarak çalışmada bankaların kârlılığını etkileyen faktörlerin analiz edilmesi amaçlanmıştır. Bu amacın dışında banka kârlılık belirleyicilerinin AB üye ülkeleri ile Türk bankaları arasında farklılık gösterip göstermediği araştırılmıştır.

Çalışma sonuçları banka büyüklüğü ve sermaye oranının hem AB hem de Türk bankalarının aktif kârlılığı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olduğunu göstermektedir. Burada en önemli fark, banka büyüklüğünün aktif

kârlılığını Avrupa’da pozitif Türkiye’de negatif olarak etkilemesidir. Avrupa bankalarında banka büyüklüğünün hem aktif kârlılığını hem de net faiz marjını pozitif yönde etkilediği bulunurken Türk bankalarında banka büyüklüğünün, aktif kârlılığını ve net faiz marjını negatif yönde etkilediği bulunmuştur. Bu durum Türkiye’deki büyük bankaların ölçek ekonomisinden yararlanamadıklarını göstermektedir. Bunun nedenleri ölçek ekonomisinden sağlanan faydanın verimsiz süreçlerden kaynaklı ve sabit maliyetlerin yüksekliğinden kaynaklı zararları karşılayamamasından kaynaklanabilmektedir.

Banka büyüklüğü ve sermaye oranı değişkenlerinin yanında kredi oranı ve mevduat oranı Avrupa bankalarında bankaların aktif kârlılığını istatistiki olarak etkilerken, Türk bankalarının aktif kârlılığını istatistiki olarak etkilememektedir.

Net faiz marjı ile ilgili model sonuçlarında ise Avrupa bankalarında mevduat oranı dışındaki diğer tüm değişkenler sonuç üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahipken, Türk bankalarında sadece kredi oranı ve sermaye oranının net faiz marjını istatistiki olarak anlamlı etkilediği görülmüştür.

Çalışma hem Türk bankalarının yüksek karlılık sağlaması için hangi banka içi faktörlerin etkili olduğunu bulmaya çalışmış hem de Türk bankalarının banka karlılığını belirleyen faktörler ile AB bankalarının karlılığını belirleyen faktörler arasında karşılaştırma yapmıştır. Çalışma sonuçlarının bankaların karlılığını arttırmak ve istikrarı sağlamak için hem bankalar hem de bankaları denetleyen kuruluşlar tarafından faydalı olacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Andrieş, A.M., Ursu, S.G (2016), ‘Financial crisis and bank efficiency: An empirical study of European banks’, *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, Vol 29, No:1, 485–497.
- Angbazo, L. (1997). “Commercial Banks, Net Interest Margins, Default Risk, Interest Rate Risk and Off-Balance Sheet Banking,” *Journal of banking and Finance*, Vol.21, 55-87.
- Alexiou, C., Sofoklis, V. (2009). ‘Determinants of bank profitability: Evidence from the Greek Banking Sector’, *In: Ekonomski anali*, Vol. 54 No.182, 93–118.
- Athanasoglou P., Delis M. and C. Staikouras (2006). “Determinants of Banking Profitability in the South Eastern European Region,” *Bank of Greece Working Paper*, 06/47.
- Athanasoglou, P.P., Brissimis, S.N. and Delis, M.D. (2008), “Bank-specific, industry-specific and macroeconomic determinants of bank profitability”, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, Vol. 18 No.2, 121-136.
- Berger, A.N., (1995), ‘The Profit-Structure Relationship in Banking—Tests of Market-Power and Efficient-Structure Hypotheses’, *Journal of Money, Credit, and Banking* , Vol.27 No.2, 404-431.
- Cihangir, M. (2005), Bankacılıkta Optimum Büyüklük : Türk Bankacılık Sektörü Üzerinde Ampirik Bir Çalışma, *D.E.Ü.İİ.B.F. Dergisi*, Vol. 20 No.2, 11-26.
- Demirgüç-Kunt, A., Huizinga, H., (1999), ‘Determinants Of Commercial Bank Interest Margins And Profitability: Some International Evidence’ *The World Bank Economic Review*, Vol. 13 No.2, 379-408.
- Dietrich, A. and Wanzenried, G. (2009), “Determinants of Bank Profitability Before and During the Crisis: Evidence from Switzerland”, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, Vol. 21 No.3, 307-327.
- Flamini, V., Mcdonal C., Schumacher, L. (2009), ‘The Determinants of Commercial Bank Profitability in Sub-Saharan Africa’, *IMF Working Paper*, WP/09/15.
- Gelos, G. (2006). “Banking Spreads in Latin America,” *IMF Working Paper*, 06/44.

- Goddard, J.A., Molyneux, P. ve Wilson, J.O.S. (2004). "The Profitability of European Banks: A Cross-Sectional and Dynamic Panel Analysis". *The Manchester School*, Vol. 72 No.3, 363-381.
- Gülhan, Ü., Uzunlar, E (2011)., 'Bankacılık Sektöründe Kârlılığı Etkileyen Faktörler: Türk Bankacılık Sektörüne Yönelik Bir Uygulama', *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt. 15 No.1, 341-368.
- Hassan, M.K. and Bashir, A.M. (2005), "Determinants of Islamic Banking Profitability", Paper presented at the Economic Research Forum (ERF) *10th Annual Conference*, Marrakech, Morocco, 16-18 December.
- Kaya, Y.T..(2002), 'Türk Bankacılık Sektöründe Kârlılığın Belirleyicileri 1997-2000', *MSPD Çalışma Raporları*, 2002/1.
- Keskin, R., Gökalp, F. (2016) "Çalışma Sermaye Yönetiminin Firma Kârlılığı Üzerine Etkisi: Panel Veri Analizi", *Dogus University Journal*, Cilt. 17 No.1, 15-25.
- Kosmidou, K., Tanna, S. and Pasiouras, F. (2008), "Determinants of profitability of domestic UK commercial banks: panel evidence from the period 1995-2002", *Economics, Finance and Accounting Applied Research, Working paper*, Series No. RP08-4, Coventry: Coventry University, 1-27.
- Küçükbay, F (2016), *Bankalar ve Risk*, Nobel Akademik Yayıncılık, İstanbul
- Lui, H., Wilson, J. (2010), 'The Profitability of Banks in Japan', *Applied Financial Economics* Vol. 20 No. 24, 1851-1866.
- Javaid, S., Anwar, J., Zaman, K., Gafoor, A., (2011), 'Determinants of Bank Profitability in Pakistan: Internal Factor Analysis', *Mediterranean Journal of Social Sciences*, Vol. 2 No.1, 59-78.
- Mamatzakis, E. C., Remoundos, P. C. (2003), 'Determinants of Greek Commercial Banks Profitability, 1989 – 2000', *Spoudai*, Vol. 53 No.1, 84-94.
- Massarini A., ArffM., Fan-Fah C. (2014), 'Key Determinants of Japanese Commercial Banks Performance', *Pertanika J., Soc. Sci. & Hum*, Vol. 22, 17 – 38 .
- Menicucci, E., Paolucci, G. (2016), 'The Determinants Of Bank Profitability: Empirical Evidence From European Banking Sector', *Journal of Financial Reporting and Accounting*, Vol. 14 No.1 86 – 115.
- Molyneux, P., Thorton, J., (1992), 'Determinants of European Bank Profitability; A Note', *Journal of Banking and Finance*, Vol. 16, 1173-78.
- Pasiouras F. and Kosmidou K. (2007), "Factors influencing the profitability of domestic and foreign banks in the European Union", *Research in International Business and Finance*, Vol.21 No.2, 222-237.
- Pesaran, M. H. (2004), "General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels", *Cambridge Working Papers in Economics*, 435.
- Saldanlı, A., Aydın, M. (2016), "Bankacılık Sektöründe Kârlılığı Etkileyen Faktörlerin Panel Veri Analizi İle İncelenmesi : Türkiye Örneği", *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, Cilt.24, 1-9.
- Saunders, A. and L. Schumacher (2000). "The Determinants of Bank Interest Rate Margins: An International Study," *Journal of International Money and Finance*, Vol.19, 813-832.
- Saira, J., Anwar, J., Khalid, Z. , Abdul, G. (2011), "Determinants of Bank Profitability in Pakistan: Internal Factor Analysis", *Journal of Yasar University*, Vol.23 No.6, 3794-3804.
- Scholtens, B. (2000), "Competition, Growth and Performance in the Banking Industry", *Department of Finance Working Paper*, University of Groningen, Netherlands, February.
- Yakıcı, T. A., Çankaya F. (2002), "Türk Bankacılık Sisteminin Ölçek Ekonomileri Açısından Değerlendirilmesi", *Bankacılar Dergisi*, Cilt.43, 33-50.
- Yıldırım, K., Mercan, M., Kostakoğlu, S.F. (2013). "Satın Alma Gücü Paritesinin Geçerliliğinin Test Edilmesi: Zaman Serisi ve Panel Veri Analizi", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İibf Dergisi*, Aralık 2013, 8(3), 75- 95.

SUMMARY

Banks are the organizations which aim to make profit and perform their activities to achieve this purpose. Banks play a vital role for the sustainability of the economy in a country by assigning the funds. To act their roles successfully, banks must achieve sustainable profitability. In this study, it is aimed to investigate the factors which affect the profitability of the banks. Furthermore, this study also examines the differences between EU members and Turkey in terms of the factors of bank profitability.

The results of the study show that bank size and capital ratio have a statistically significant effect on the return on asset ratio of both EU and Turkish banks. The main difference between the results of the models of EU members and Turkey is that while the bank size positively affect the profitability in EU members, it negatively affect the profitability in Turkey. The results of the study also highlight that bank size has positive effects on the both net interest margin and return on assets ratio of the banks in EU. On the contrarily, the results also indicate that bank size has negative effects on both net interest margin and return on asset ratio of the banks in Turkey. It means that the banks in Turkey have failed to achieve the economy of scale in terms of the bank size. Probable reasons for this may be inefficient processes and the high fixed costs.

Besides the bank size and capital ratio, loan ratio and deposit ratio have also statistically significant effect on the return on asset ratio of banks in EU members. On the other hand, in Turkish banks, loan ratio and deposit ratio do not have significant effects on the return on asset ratio.

In the results of net interest margin model, all variables except deposit ratio have statistically significant effect on the results for the banks in EU members. For Turkish banks, only loan ratio and capital ratio have statistically significant effect on the net interest margin.

The main aims of the study are two folds. The first one is to investigate the internal factors which affect the bank profitability in Turkish banks. The second one is to make comparison of the banks in Turkey and EU members in terms of these profitability factors. It is thought that the study provides fruitful results for both the banks which aims to achieve sustainable profitability and the legal authorities which control the banks.

Yatırımcıların Hisse Getirisi Beklentileri Üzerinde Geçmişin Gölgesi: Geçmiş Ekstrapolasyonu*

İbrahim Emre KARAA**

ÖZ

Etkin piyasalar hipotezi, yatırımcıların rasyonel beklentileri olacağını ve rasyonel kararlar vereceklerini ileri sürmektedir. Davranışsal finans çalışmalarında ise psikolojik yanlılıklar ve hevristikler sebebiyle yatırımcıların sistematik olarak rasyonaliteden saptıkları belirlenmiştir. Araştırmada öncelikle yatırımcıların getiri beklentilerini oluştururken rasyonaliteden uzaklaşarak aşırı güven ve iyimserlik içinde olduklarına ilişkin kanıtlar sunulmaktadır. İkinci olarak geçmiş ekstrapolasyonu; yatırımcıların hisse getiri beklentileri üzerinde kendi geçmiş hisse getirilerinin ve geçmiş finansal göstergelerin etkisi ile belirlenmiştir. Üçüncü olarak, yatırımcıların geçmiş hisse getirileri, hisse beklentileri üzerinde çok etkili olduğunda bu etki hiçbir finansal gösterge değişkeni ile azalmamaktadır. Dolayısıyla yatırımcıların geleneksel teorisinin öngördüğü şekilde rasyonel olmadıkları bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Getiri beklentileri, Aşırı güven, Finansal göstergeler

JEL Sınıflandırması: G02

The Shadow of Past on the Investors' Stock Return Expectations: Past Extrapolation

ABSTRACT

Efficient markets hypothesis suggests that investors form their expectations and make decisions rationally. Psychological biases and heuristics cause systematic outrays from rationality has been documented in the field of behavioural finance. In this research, first I documented some evidence about investors' overconfidence and overoptimism on forming their stock return expectations. Second, I presented past extrapolation on stock returns by the relations between investor's past stock returns and outdated financial indicators. Third, investors form their future stock expectations relying on past returns mostly and financial indicators some. Last, the very strong effect of past returns does not diminish by any financial type of indicator on stock return expectations. As a result, investors are not rational as traditional theory suggests.

Key Words: Return expectations, overconfidence, overoptimism

JEL Classification: G02

GİRİŞ

Geleneksel Finans Teorileri, esasen yatırımcıların nasıl davrandıkları ile ilgilenmemeye eğilimindedir ve öğrenme ve arbitrajın davranış etkilerini yok edeceği savunulmaktadır. Bu teorilerin esas aldığı yatırımcıların davranışları rasyoneldir ve tahmin edilebilirdir, iyi tanımlanmış durağan tercihleri vardır, alternatifler arasından seçimini beklenen çıktılara göre yapmaktadır ve sürekli faydasını maksimize edecek kararlar verir. Yatırımcıların verdikleri yanlış

* Doktora tezinden üretilmiştir

** Yrd. Doç. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu. emre.karaa@cbu.edu.tr

(Makale Gönderim Tarihi: 28.01.2016 / Yayına Kabul Tarihi: 21.03.2017)

Doi Number: 10.18657/yonveek.307516

kararlar onların yeterince sofistike olmamaları ile açıklanmış, farklı işlemlerin piyasayı etkileyemeyeceği sadece arbitrajörler için fırsat oluşturabilecekleri ve zamanla da piyasadan tasfiye olacakları düşünülmüştür. Yatırımcılar beklentilerini erişilebilir tüm bilgiyi elde ederek oluşturmaktadır. Piyasaların bir saat mükemmelliğinde çalıştığı, herkesin yapması gerekeni yaptığı, olması gerektiği gibi olduğu tezine karşı birçok ampirik kanıtlar üretilmiş bulunmaktadır. Bu kanıtlar, davranışsal yaklaşımları ortaya çıkarmıştır.

Davranışsal yaklaşımların önem kazanmasıyla birlikte, arbitajın sınırlı ve riskli olduğu, riskten kaçındıkları, sadece bilgisiz yatırımcıların değil, profesyonel yatırımcılar da dâhil birçok yatırımcının sistematik olarak Bayes kurallarını ihlal ettikleri ortaya çıkmıştır.

Yatırımcıların rasyonel beklentilerini oluştururken geçmişte elde ettiklerinden hareket etmemeleri beklenir. Başka bir deyişle geçmiş getirilerinin, getiri beklentisi üzerindeki etkisinin “sıfır” olması gerekir. Eğer bir etki varsa, bu durum bir ekstrapolasyondur çünkü getiri beklentilerinin hesaplanmasında, mevcut gözlem ve usullerin ötesinde dışsal bir değişkenle ilgisi var demektir. Vissing-Jorgensen (2003) yatırımcıların geçmiş getirilerinin hisse getiri beklentileri üzerindeki etkisini bulgulamıştır. Buna göre, yatırımcı beklentilerinin hisse alımlarını etkilediğini, beklentileri anlamının hisse fiyatlarını anlamaya yardımcı olacağı ileri sürülmektedir.

Benzer şekilde yatırımcıların geçmiş finansal verileri de baz alarak da beklenti oluşturmaması beklenir. Esasen profesyonel olmayan yatırımcılar ikinci elden, herkesin ulaşabildiği verilere ulaşabilmektedirler. Yatırımcılar eğer beklentilerini geçmiş getirileri ve geçmişteki temel finansal göstergelerden hareketle oluşturuyorlarsa, o zaman hangi geçmiş göstergeleri, hangi ağırlıkta kullandıklarının belirlenmesi beklentileri önceden buna dayanarak tahmin etmek de değerli olacaktır.

Eğer geçmişte elde ettikleri getirilerin bir etkisi yoksa bu takdirde geçmişte kaybedenler ile kazananların farklı beklentilerinin olmaması gerekir ancak, yatırımcıların aşırı iyimserliklerini besleyen kendine yorma yanlışlıkları, bilgi illüzyonu ve kontrol illüzyonu gibi unsurların beklentileri etkilediği bilinmektedir.

Araştırmamızda ilk olarak, aşırı güven araştırılmış; geçmişte kazanan ve geçmişte kaybedenlerin portföy beklentileri değerlendirilmiştir. İkinci olarak, Vissing-Jorgensen'in kullandığı UBS/Gallup veri setinden daha geniş bir zaman dilimindeki aynı veri seti kullanılarak öncelikle ilişkinin varlığı yeniden test edilmiştir. Üçüncü olarak, temel göstergeler kabul edilen geçmiş piyasa getirileri, kâr payı fiyat oranı, fiyat kazanç oranı, faiz, tüketici güven endeksinin yatırımcıların hisse beklentileri üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Dördüncü olarak, hisse getiri beklentileri üzerinde etkili olduğu bulgularanan geçmiş getirilerin etkisinin yanında geçmiş temel göstergelerin etkisi araştırılmıştır.

I. İLGİLİ LİTERATÜR

A. Aşırı Güven ve Aşırı İyimserlik

De Long vd., (1991), Kyle ve Wang (1997), Benos (1998), Caballe ve Sakovics (2003), Daniel, Hirshleifer ve Subramanyam (1998, 2001), Odean (1998), ve Gervais ve Odean (2001) yatırımcıların aşırı güvenli oldukları varsayımına dayanan teorik modeller geliştirmişlerdir. Bu modellere göre, aşırı güvenli yatırımcılar rasyonel yatırımcılara göre aşırı işlem yapmakta, finansal varlıkların değerleriyle ilgili kendi bilgi ve kabiliyetlerini abartmakta, en iyi hisseyi seçebileceklerine, en uygun zamanda giriş ve çıkış yapabileceklerine inanmaktadırlar. Bir varlıkla ilgili değer biçilirken, kendi değerlendirmelerinin isabetli olma olasılığının diğerlerinden yüksek olduğunu düşünmektedirler (Barber ve Odean, 2002).

Bilgi illüzyonu, aşırı güveni kısmen oluşturan unsurlardan biridir. Bilgi illüzyonu, daha fazla bilgi elde edildiğinde, tahminlerinin doğruluğuna daha çok inanma eğilimidir. Bir diğer deyişle, bir konu hakkında daha fazla bilgi elde eden kişinin, kararları daha isabetli olacaktır. Doğruluk, isabetlilik şansının gerçeklerden daha yüksek olduğunu düşünürler. Böylelikle elde ettikleri ilave bilgilerle insanlar tahminleri konusunda kendilerine daha çok güvenir olurlar (Nofsinger, 2010).

Her ne kadar kullanılan bilgiler tahminleri güçlendirici bir unsur olsa da, aşırı güveni daha çok güçlendirmektedir. Elliot, Hodge ve Jackson (2008) yaptıkları deneyde katılımcılara kolejler arası futbol müsabakalarında kimin kazanacağı, takımların hangi aralıkta puan alacakları ve tahminin ne kadar isabetli olduğu sorulmuştur. İkinci etapta, önceki sonuçları gösterir istatistikler vermiş ve yeniden sorulmuştur. İstatistiksel bilgiler verildiğinde, katılımcılar tahminlerini ve kendi doğruluk derecelerini yenilemişlerdir. Daha fazla bilgi verildikçe, tahminlerindeki isabet derecesi düşmüştür, diğer yandan da kendilerine olan güvenleri giderek artmıştır.

Bireysel yatırımcılar, zihinsel kısa yollar anlamına gelen hevristikleri profesyonel yatırımcılardan daha çok sergilemektedir. De Bondt (1998) de 45 yatırımcı ile bir deney gerçekleştirmiştir. Buna göre, 45 yatırımcı “Yatırımcı Kulübü” nün organize ettiği bir konferansa katılmışlardır. Yatırımcıların 2/3’ü erkektir, ortalama yatırımcı yaşı 58’dir, 18 senedir yatırım piyasasındadırlar ve \$310.000’lık portföyleri vardır ve bunun %72’si hisse senedinden oluşmaktadır. Her hafta, günde yedi saat yatırımlarını düşünmektedirler ve her hafta bir televizyon programını seyretmektedirler. Yirmi hafta sonunda, yatırımcılardan hem Dow Jones, hem de kendi portföyleri için gelecek tahmini yapmaları istenmiştir. Sonuçta, yatırımcılar kendi portföyleriyle ilgili aşırı derecede iyimserdirler ama Dow Jones için o kadar iyimser olmadıkları bulgulanmıştır. İkinci bulgu, fiyatlardaki değişimleri gördükçe şaşkınlık sergilemişlerdir çünkü aşırı güven duygusu içindedirler. Üçüncü bulgu, hisse fiyatları ile ilgili tahminlerinde demirleme etkisi ve geçmiş performansın izleri görülmektedir. Kendi tuttıkları hisselerle ilgili bir yükseliş trendi olduğunda yapılacak pek bir

şey olmadığını azalışta ise çok seçenek olduğunu düşünmektedirler. Son olarak, piyasa ile hisselerin ardışık yürüyüşlerinin derecesini hesaba katmamaktadırlar, başka bir deyişle betayı hesaplamamaktadırlar. Buna göre, bireysel yatırımcılar aşırı iyimserdirler, aşırı güven duymaktadırlar, riskle getiri arasındaki pozitif ilişkiyi anlamamış görünmektedirler.

İyimserlik, kişilerin inançlarını ve yargılarını çarpıtır. İyimserlik iki şekilde ortaya çıkmaktadır; birincisi hisse ile ilgili karar verirken yeterince eleştiri yapmamaktadırlar, ikincisi hisselerle ilgili kötü haberler geldiğinde bunları umursamamaktadırlar. İyimser olanlar hisse alımı yaparken kötümser olanlar sadece seyretmektedir, dolayısıyla fiyatlar yukarı gittikçe kötümserlerin kötümserlikleri artar (Nofsinger, 2010).

Aracı firmalardaki profesyonellerin piyasada motivasyonun düşük olduğu bir ortamda dahi endeks tahminlerinde iyimserlik gözlenmiştir (örn. Darrough ve Russel, 2002). Eames, Glover ve Kennedy (2000), getiri tahminlerindeki iyimserliğin sebebi olarak şursuzca favori hisse tavsiyelerini görmektedir. Elton, Gruber ve Gültekin (1984), analistlerin iyi iş çıkartan şirketler hakkında aşırı iyimser olduklarını ortaya koymuşlardır. Piyasalar yukarıdayken yatırımcılar iyimser, diplerdeyken çok kötümserdirler. Yatırımcılar iyimser (kötümser) olduğunda piyasalar yukarıda (aşağıda) olmaktadır. Bu genel duyarlılık, getirileri tahminlemede kullanılabilir kılmaktadır (Nofsinger, 2010).

De Bondt ve Thaler aşırı güvenin temsil yanlılığına da dayandığını düşünmektedir (Shefrin, 2002). Bir olayın yargısını vermekte, ana kütlelin bazı temel özelliklerinin ya da süreçlerinin benzerlik göstermesi durumunda ihtimale dayanan bir temsil fikri oluşmaktadır. İnsanlara bir konu ya da olayla ilgili olarak olasılıkları değerlendirmeleri istendiğinde, A şayet bir B sürecine aitse, olasılıklar A'nın B'yi temsiliyet derecesine göre hesaplanmaktadır. İnsanlar belirsizliğin olduğu ortamlarda, benzer kalıplara bakma eğilimindedirler ve bu kalıpların kendini tekrarlayacağını düşünürler.

Bu hevristik sahiplerinin bilinmeyen bir olayın olasılığını; (i) bir anakütlelin temel özellikleri arasındaki benzerliklerle, (ii) geçirilen sürecin dikkat çeken özellikleri yansıttığını belgelemiştir. En önemli bulgulardan biri de insanların tamamen tesadüfi seyreden olaylarda belli kalıplar, trendler görebilmiş olmalarıdır (Tversky ve Kahneman, 1974). Temsil edilebilirlik yanlılığının etkilerini, göstermiştir. Yatırımcıların geçmişte kaybeden hisse senetleriyle ilgili aşırı kötümser oldukları ve kazançlarla ilgili olarak ise aşırı iyimser olduklarını ve bunun da bir temsil edilebilirlik yanlılığı olduğunu zira hevristik kaynaklı yanlılıkların temel değerden saptırdığını gözlemlenmiştir (De Bondt ve Thaler, 1985). Geçmişte kaybettiren hisseler değerinin altında fiyatlanmış olmakta, kazandıranlar ise aşırı fiyatlanmaktadır.

B. Geçmiş Tecrübelerin Etkisi

İnsanlar sistematik olarak Bayes kuralını ve olasılık teorilerinin öngörülerinin sonuçlarını ihlal etmektedir. Örneğin insanlar, sıklıkla belirsiz olan gelecekteki olayları tahmin etmeye çalışırken, çok küçük çok da geri gitmeyen bir

veri setinden faydalanırlar ve gelecekteki durumu bu geniş resimde bir yerlere yerleştirmeye çalışırlar. Geçmiş olayların temsil yeteneği olduğunu düşünürler (Kahneman ve Riepe, 1998).

Temsil yanlılığında bireyler genellikle geçmişte yaşanan olayların da şans eseri olduğunu düşünmez ve adeta bir modelmiş gibi ele alırlar adeta bir bilgisayara kaydedilmiş gibi geçmiş kayıtlar olayların tanımlanması için kalıplar oluşturulması gibi gerektiğinde ilk başvuruyu kendi kayıtlarına yaparlar ancak bu durum yatırımcıları doğru kararlardan uzaklaştırabilir. Sekiz önemli strateji uzmanına bir önceki yıldan, bir sonraki yıl için Dow endeksi tahminleri alınmıştır ve yedisi beklentilerini oluştururken tıpkı geçen seneki gibi olacağını düşünmüştür (Rublin, 1997).

Mevcudiyet hevristiğini de değerlendirmekte fayda vardır. Bu hevristik, her gün çok sayıda edinilen tecrübeyi açıklamaktadır (Rothman ve Hardin, 1997; Thaler, 1987). Bir kişi, olasılığı ya da sıklığı hesaplarken zihninde örnekler ve ilişkiler canlanır. Yakın zamanda gerçekleşen olaylar daha kolay hatırlanır ve çok sayıda örnek varsa bu daha iyi ve hızlı akla gelmektedir. Bunun tersi, sıklığı az olan ve daha uzun bir zaman önce olanlar, daha güç hatırlanır. Her ikisi birleştiğinde yani, hem yakın zamanda hem de sıklığı yüksek olan olaylar, daha hızla ve iyi bir şekilde hatırlanır (Tversky ve Kahneman, 1973).

Kısa dönemli geçmişe bakarak, örneğin bazı firmaların aşırı kazançlarını göz önüne alarak asla fazla yükselmeyecek olan bazı hisseleri aşırı fiyatlayabilirler. Bu türden aşırı reaksiyonlar, gelecekteki kârlarını azaltacaktır zira geçmiş büyüme oranları aynen devam etmediği gibi piyasada fiyat düzeltmeleri yapılacaktır. Ancak, Graham ve Harvey (2003), CFO'lara uygulanmış bir anketle getirilerle ilgili seviyeler ve uzun-kısa dönem dalgalanmalarını analiz etmişlerdir. Yakın geçmişteki getirilerin gelecek bir yılı tahminlemede etkili olduğunu ancak daha uzun dönem beklentileri söz konusu olduğunda ise çeşitlenme gösterdiğini ortaya koymuşlardır.

Yatırımcılar kazançları realize etmeye kayıpları realize etmekten daha heveslidir. Yanlış pozisyon (disposition effect) etkisinden söz edilebilir. Kayıplar başladığında hisseleri elden çıkarmakta gecikirler çünkü genellikle kıyaslamayı geçmişte satın aldığı fiyata göre yapmaktadırlar.

Amromin ve Sharpe (2008), yatırımcıların gelecekle ilgili beklentilerinin geçmiş tecrübelerle dayandığını bir kez daha test etmiş ve geçmişten etkilendikleri sonucuna ulaşmıştır. Fisher ve Statman (2002), Vissing-Jorgensen (2003), bu araştırmada üzerinde çalışılmış olan veri seti ile çalışmışlar ve yatırımcıların gelecekle ilgili tahminlerinin kendi geçmiş tecrübelerinden etkilendiğini ki bu tecrübe geçmiş getirileridir- ortaya koymuşlar ve bilişsel yanlılıklar bulmuşlardır.

C. Getiri Beklentileri

İnsanlar tahmin yapacakları zaman, ellerindeki kanıtlara aşırı dikkat sarfederken, istatistiksel ağırlıklarına hiç dikkat etmemektedirler (Griffin ve Tversky, 1992). Varlık fiyatlamasıyla ilgili olarak hem psikolojik hem de pür rasyonel teorilere göre getiriler tahmin edilebilir niteliktedir ancak getiri

konusunda inançlardaki heterojen yapı tartışma konusu olmuştur. Finans literatüründe bu konu genellikle yok kabul edilmiş ya da önemsenmemiştir. CAPM'in (Sermaye Varlıkları Değerleme Modeli) orijinal versiyonunda herkesin aynı beklentide olacağı varsayılmış (Sharpe, 1964; Lintner, 1965), tartışmalar üzerine beklentilerin heterojen yapısının modeli etkilemeyeceği söylenmiştir (Sharpe, 1970; Lintner, 1969).

Dominitz ve Manski (2003; 2004), Michigan anketini Haziran 2002 ve Mayıs 2003 arasında değerlendirmişler, pozitif nominal hisse getirisi beklentilerinin kişilerin cinsiyetine, yaşına ve eğitim durumuna göre sistematik olarak değiştiğini göstermişler, bireylerin inançlarının zaman içinde istikrarlı olduğunu da bulguları arasında göstermişlerdir. Daha sonra Dominitz ve Manski (2009) genişletilmiş bir veri seti ile tekrar aynı sonuçlara ulaşmıştır.

Profesyonel yatırımcılar genellikle piyasaları çeşitli veri kaynaklarından takip eder ve kararları ve beklentilerini bunlara göre oluşturur. Yatırımcılar kararlarını alırken, tipik olarak tüm piyasa trendlerini, farklı endüstrileri ve işletmeleri izler. Bireysel yatırımcılardan ilgi duyanlar ise genellikle bu bilgileri ikinci elden alır. Tüketici güveni anketlerinde insanlara yatırımları, onları etkileyen faktörler, hisse piyasalarındaki gelişmeler karşısındaki beklentileri sorulmaktadır. Yatırımcılar gelecekteki hisse fiyatlarını kestirmeyi sağlayacak göstergeler peşindedir. Teknik analizler bunun bir örneğidir. Bilimsel yaklaşım ise yatırımcı beklentilerini ölçen göstergelerdir. Bu göstergeler tüketici güven endeksine (Consumer Confidence Index) benzer şekilde oluşturulmuştur. Michigan Üniversitesinden George Kantona, Tüketici duyarlılığı endeksini (Consumer Sentiment Index) geliştirmiştir ki geniş bir kabul görmüş ve kısa vadede tüketici alımlarının iyi bir tahmincisi olmuştur.

Manski (2004), beklentilerin nasıl oluştuğunu bulmak için kişilerin çevrelerinde neyi fark ettiklerini ve yeni bilgileri nasıl bir süreçten geçirdiklerini açıklayan yoğun araştırmalara ihtiyaç vardır demektedir. Daha sonraki çalışmasında Dominitz ve Manski (2011), Michigan üniversitesindeki ve Wisconsin üniversitesindeki veri setlerinden yatırımcı beklentilerini analiz ederek, endeksler arasındaki kovaryansları ve aktüel hisse fiyatlarındaki gelişmeleri değerlendirdikten sonra, bu kadar geniş veriler olmasına rağmen beklentilerin nasıl oluştuğunu anlamaya yetmediğini söylemektedir. Kişilerin bu tür bilgileri nasıl işlediklerini, süreçlerini anlamak için küçük örneklem gruplarıyla yapılacak uzun görüşmeler gerekli olduğu (Dominitz ve Manski, 2011) sonucuna varmışlardır.

II. METODOLOJİ

A. Veri Setleri

Araştırmada kullanılan veri setleri; UBS/Gallup Investor Optimism (Yatırımcı İyimserliği) anketi, S&P500 Toplam Getirileri, S&P 500 getirilerinin düzenlenmesiyle oluşturulmuş Robert Shiller'in kazanç ve kâr payı oranları veri seti, Michigan Consumer Sentiment (Tüketici Güven Endeksi) anketi veri setidir.

Ubs/Gallup Yatırımcı İyimserliği anketi (Investor Optimism Survey) 1998-2002 yılları arasında yatırımcıların hisse beklentilerini ölçmektedir. Bu ankette, a) geçen bir yıl getirileri b) gelecek bir yıl getiri beklentisi c) piyasanın bir yılda ne getireceği d) Gelecek on yılda piyasanın ne getireceğine ilişkin veriler derlenmiştir.

Michigan Üniversitesinin Yatırımcı Anketi(Investor Survey) ABD hanehalkını temsil eden bir örneklem grubuna uygulanmaktadır. Bunun için, bir kişinin en azından 25.000\$ tutarında hisse senedi ya da yatırım ortaklığı fonunda parası olması aranmaktadır. Bu anket sonucunda iki endeks ortaya konmuştur; Yatırımcı Duyarlılığı endeksi(Investor Sentiment Index) ve Yatırımcı beklentileri endeksi(Investor Expectations Index).

2.1. UBS/Gallup Yatırımcı İyimserliği Veri Seti Değişkenleri

Tüm değişkenler tablosu Ek 1’de verilmiştir ancak ayrı veri setlerinden elde edilen değişkenlerin hesaplamalarına dair açıklamalar aşağıdadır.

Epast; “Geçen 12 ay sonunda bütün portföyünüzden yüzde ne oranda getiri elde ettiniz?” anket sorusuna dayanmaktadır.

*Erown*¹; “Önümüzdeki 12 ay için portföyünüzden beklediğiniz getirinin oranı nedir?” anket sorusuna dayanmaktadır.

*Erstck*²; “Genel anlamda Borsayı düşünerek, sizce hisse senedi piyasaları önümüzdeki 12 ayda yatırımcılarına ne kadar kazandırır?” anket sorusuna dayanmaktadır.

Her ay için -95’in altındaki ve +95’in üzerindeki veriler atılmıştır. Bu yöntem Gallup tarafından da izlenmiştir. Ayrıca 2000 yılından önce %100 ve üzerindeki cevapların nasıl kodlandığı açık değildir.

Üretilen değişkenler:

wl_past: Geçmişlerinde kazanıp kazanmadıklarını tespit etmek için oluşturulmuştur. İkili değişkendir. Kazananlar ve Kaybedenler olarak sınıflandırılmıştır.

lhexp: Geçmişte kaybetmiş olup da gelecek için iyimser olanların gösterildiği değişkendir.

¹ Ankette bu soru 1998’de 12 numaralı sorudur, daha sonra Eylül 1998’le Aralık 2001 arasında 15. soru olmuştur. Ocak 2002 yılından itibaren 10. soru olmuş ve sonuna kadar yani 2007 Ekim ayına kadar değişmemiştir. Ocak 2000 yılından itibaren ankette anketörden negatif ya da pozitif yorum alması istenmiştir. Örneğin; 2001 Aralık ayına kadar, aralık ayı dâhil 15a sorusu, 2002 Ocaktan itibaren 11. soru şöyle başlar: “Anketör: Pozitif ya da negatif mi diye sormayın. Şayet emin değilseniz, o durumda doğrulatin. Genel kural olarak cevaplayan (eksi ya da negatif) demediği müddetçe pozitif olduğunu varsaymalısınız”

² Ankette, 1998 Mayıs’ında bu soru 13. soru, daha sonra 1998 Eylül’ünden 2001 Aralık ayına kadar 16. sorudur. 2002 Ocak’ında 12. soru olmuş ve son tarihi olan 2003 Nisanına kadar öylece kalmıştır. Ocak 2000 yılından itibaren ankette anketörden negatif ya da pozitif yorum alması istenmiştir. Örneğin; 2001 Aralık ayına kadar, aralık ayı dâhil 16a sorusu, 2002 Ocaktan itibaren 13. soru şöyle başlar: “Anketör: Pozitif ya da negatif mi diye sormayın. Şayet emin değilseniz, o durumda doğrulatin. Genel kural olarak cevaplayan (eksi ya da negatif) demediği müddetçe pozitif olduğunu varsaymalısınız” Ayrıca, *Erstck* değişkenini oluştururken ilave bir değişken daha kullanılmıştır ancak bu sadece 2000 yılının Ocak ayından itibaren uygulanması mümkün olabilmıştır. 1998 ve 1999 yıllarının hep pozitif olduğu varsayılmıştır.

whexp: Geçmişte kazanmış olup, gelecek konusunda da iyimser olanların gösterildiği değişkendir.

pt_stck: Hisse beklentileri, risksiz oranın üzerinde olanlarca oluşturulmuş değişkendir.

Erstck_Lrf: Hisse beklentileri, geçmişte kaybeden yatırımcıların, beklentileri bir yıl önceki risksiz oranın altında olanlarca oluşturulmuş değişkendir.

Erstck_Wrf: Hisse beklentileri, geçmişte kazanan yatırımcıların, beklentileri bir yıl önceki risksiz oranın üzerinde ve bu seneki beklentileri risksiz oranın üzerinde olanlarca oluşturulmuş değişkendir.

Erown_Lrf: Portföy beklentileri, geçmişte kaybeden yatırımcıların, beklentileri bir yıl önceki risksiz oranın altında olanlarca oluşturulmuş değişkendir.

Erown_Wrf: Portföy beklentileri, geçmişte kazanan yatırımcıların, beklentileri bir yıl önceki risksiz oranının üzerinde ve bu seneki beklentileri risksiz oranın üzerinde olanlarca oluşturulmuş değişkendir.

2.2. S&P500 Toplam Getiriler Değişkenleri

Bu araştırmada, S&P500 endeksindeki aylık getiriler iki yönetime göre hesaplanmıştır;

Birinci yöntem: “*rtn_prior12m*”, “*twoyravret*”, “*threeyravret*”, “*fouryravret*”, “*rtn_prior3m*” değişkenleri aşağıdaki şekilde hesaplanmıştır:

rtn_prior12m: Bir önceki aydan başlayarak 12 ay öncesinden itibaren getiriler hesaplanmıştır. Yatırımcı iyimserliği anketinin bir ay öncesinden alınması gibi. Bu peryoddaki *t* değeri, *t*-12 ile *t*-1 (dâhil) peryodu aralığında, S&P500 Toplam Getiriler endeksindeki oransal değişmeyi temsil etmektedir. Örneğin: 2003 Ocak ayı için, 2002 Ocak ayı ile 2001 Aralık ayları (dâhil), *rtn_prior12m* şu şekilde hesaplanmıştır:

$$rtn_prior12m_{ocak03} = \frac{S\&P\ endeksi\ Aralık\ 2002 - S\&P\ endeksi\ Ocak\ 2002}{S\&P\ endeksi\ Ocak\ 2002}$$

twoyravret: Anketteki aya göre önceki iki yıllık getirilerin aritmetik ortalaması alınmak suretiyle oluşturulmuştur. Örneğin anketteki ay 2003 Ocak ayı ise; *twoyravret* aşağıdaki şekilde hesaplanmıştır:

$$twoyravret_{ocak03} = \left[\left(\frac{S\&P\ endeksi\ Aralık\ 2002 - S\&P\ endeksi\ Ocak\ 2002}{S\&P\ endeksi\ Ocak\ 2002} * 100 \right) + \left(\frac{S\&P\ endeksi\ Aralık\ 2001 - S\&P\ endeksi\ Ocak\ 2001}{S\&P\ endeksi\ Ocak\ 2001} * 100 \right) \right]$$

/2

“*threeyravret*”, üç yıllık getirilerden, “*fouryravret*”, dört yıllık getirilerden, “*rtn_prior3m*” değişkeni 3 ay öncesinin aritmetik ortalaması alınarak “*twoyravret*” için kullanılan yöntemle oluşturulmuştur.

İkinci Yöntem: returnma12, returnma24, returnma36 ve returnma48 değişkenleri aşağıdaki gibi hesaplanmıştır:

Öncelikle bir getiri değişkeni olan “rtn12m” oluşturulmuştur. “rtn_prior12m” değişkenindeki aynı yöntem (bkz. Birinci Yöntem) kullanılmıştır ancak, farkı “rtn12m” değişkeninin t değeri, t-11 ile t değerlerini içine alacak şekilde oluşturulmuş olmasıdır. Örneğin, 2003 Ocak ayı için önceki 12 ay, 2002 Ocak ile 2002 Aralık ayları dâhil olmak üzere “*rtn12m_{Aralık02}*” şu şekilde hesaplanmıştır:

$$rtn12m_{Aralık02} = \frac{(S\&P \text{ endeksi Aralık 2002} - S\&P \text{ endeksi Ocak 2002})}{S\&P \text{ endeksi Ocak 2002}} * 100$$

Daha sonra ise 12. Aya gelindiğinde aynı örneğe devamla, 2002 Aralık ayı için hesaplamaya, 2001 Ocak ayı dâhil edilerek hesaplanmıştır. Nihayetinde değişkenler aşağıdaki şekilde hesaplanmıştır:

$$returnma12_{Ocak02} = (rtn12m_{Ocak02} + return12m_{Aralık02} + \dots + rtn12m_{Ocak01})/12$$

Sırasıyla “returnma24”, “returnma36” ve “returnma48” değişkenleri elde edilmiştir.

2.3. S&P Robert Shiller Değişkenleri

“Divyld” ve “Earnyld” Değişkenleri, Yatırımcı İyimserliği verilerine uygunluk göstermesi bakımından; 1998 Mayıs, Eylül, Kasım, 1999 yılı Mayıs ayı hariç olmak üzere 1999 yılının Şubat ayından itibaren aylık verilerin tamamı 2007 Ekim ayına kadar alınmıştır. Robert Shiller, “Irrational Exuberance” kitabında bu verileri kullanmıştır, kitap 2000 ve 2005 yıllarında basılmıştır, sonraki verilere yazarın internet sayfasından ulaşılmıştır.

En temel göstergelerden biri olan Kazanç/Fiyat oranı ya da tersi olan Fiyat/Kazanç oranı karar verme açısından en önemli araçlardan biri olarak her zaman değerlendirilmiştir. Kâr duyuruları profesyonel ve profesyonel olmayan yatırımcılar tarafından dikkate alınır çünkü kazançlar doğrudan doğruya getiri ile ilişkilidir. Hatta yatırımcıların bütün dikkatlerini hisse başına kazanca verdikleri gözlemlenmiştir (Beaver, 1989). Yatay kesit ve zaman serileri prosedürleri geliştirildiğinde, kazançların getirileri açıklamadaki gücü artmıştır (Dumontier ve Labelle, 1998).

“earnyld1m”, “earnyld3m”, “earnyld12m” değişkenleri, Yatırımcı İyimserliği verilerine uygunluk göstermesi bakımından; 1998 Mayıs, Eylül, Kasım, 1999 yılı Mayıs ayı hariç olmak üzere 1999 yılının Şubat ayından itibaren aylık verilerin tamamı 2007 Ekim ayına kadar alınmıştır. Earnyld değişkenleri tamamen kazanç verim oranlarıdır(P/E). “earnyld1m” oranı, 1 önceki aydan başlatılarak; “earnyld3m”, önceki üç ayın aritmetik ortalaması alınarak, “earnyld12m” ise önceki on iki ayın aritmetik ortalaması alınarak sete ilave edilmiştir.

“divyld1m”, “divyld3m”, “divyld12m” değişkenleri, gerçek fiyatlarla yapılan düzeltmeden sonra elde edilen kâr payı değerinin fiyata olan oranını(D/P) göstermektedir. “divyld1m” kar payı değişkeni, 1 önceki aydan başlatılarak; “divyld3m”, önceki üç ayın aritmetik ortalaması alınarak, “divyld12m” ise önceki on iki ayın aritmetik ortalaması alınarak sete ilave edilmiştir.

2.4. Michigan Tüketici Duyarlılık Endeksi Değişkenleri

Amromin ve Sharpe (2008) çalışmalarında, yatırımcıların kısa ya da orta vadeli makroekonomik şartların hesaplanmasını sevdiğikleri ve bu şekilde yüksek getiriler bekleme eğiliminde olduklarını bulmuşlardır. “CSI Değişkeni”, Yatırımcı İyimserliği verilerine uygunluk göstermesi bakımından 1998 Mayıs, Eylül, Kasım, 1999 yılı Mayıs ayı hariç olmak üzere 1999 yılının Şubat ayından itibaren aylık verilerin tamamı 2007 Ekim ayına kadar alınmıştır. Data setinde uyumluluk göstermesi bakımından 1 ay öncesinden başlatılarak alınmıştır.

2.5. Faiz Oranları

“Intrate” değişkeni, Yatırımcı İyimserliği verilerine uygunluk göstermesi bakımından 1998 Mayıs, Eylül, Kasım, 1999 yılı Mayıs ayı hariç olmak üzere 1999 yılının Şubat ayından itibaren aylık verilerin tamamı 2007 Ekim ayına kadar alınmıştır. Aylık faiz, bankaların kısa dönemde verdikleri borçların ortalamasından elde edilmiştir. ABD’de faaliyet gösteren yerel 25 ticari bankadan veriler alınmıştır. Federal Reserve Bank’ın internet sitesinde tarihsel verilere ulaşmak mümkündür. (<http://www.federalreserve.gov/econresdata/release>)

B. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmada aşağıdaki hipotezleri test etmek için T-testi, F-Testi, Regresyon ve Çok Değişkenli regresyonlar, Çoklu Doğrusal Bağlantı (Multicollinearity) testleri kullanılmıştır. Araştırmada aşağıdaki hipotezler test edilmiştir:

H₁: Geçmişte kaybeden yatırımcıların portföy getiri beklentileriyle, kazanan yatırımcıların portföy getiri beklentileri arasında anlamlı bir fark vardır.

H₂: Geçmişte kaybeden yatırımcıların hisse senedi getiri beklentileriyle, kazanan yatırımcıların hisse senedi getiri beklentileri arasında anlamlı bir fark vardır.

H₃: Geçmişte kaybeden iyimser yatırımcıların getiri beklentileriyle, geçmişte kazanan iyimser yatırımcıların getiri beklentileri arasında anlamlı bir fark vardır.

III. ANALİZLER

A. Geçmişteki Getirilerin Etkisi-Hipotez Testleri

H_{1,a}: Geçmişte kaybeden yatırımcıların portföy getiri beklentileriyle, kazanan yatırımcıların portföy beklentileri arasında anlamlı bir fark vardır.

H_{1,o}: Geçmişte kaybeden yatırımcıların portföy beklentileriyle, kazanan yatırımcıların portföy beklentileri arasında anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 1. Eşit Varyaslarla İki Örneklem T-Testi

Değişken	Gözlem	Ortalama	Std. Hata	Std. Sapma	[%95 Güven Aralığı]	
Erown_Lrf	9708	-0.44	0.0696	6.861	-0.58	-0.31
Erown_Wrf	69951	1.212	0.0402	106.343	1.204	1.22
Kombine	79659	1.059	0.0391	1.104	1.051	1.066
Fark		-1.257	0.111		-1.279	-1.235

fark=ort(Erown_Lrf-ort(Erown_Wrf)) Ha:fark>0; Pr(T>t)=1

T-testi sonuçlarına göre $H_{1,\alpha}$ kabul edilmiş, $H_{1,0}$ reddedilmiştir. Geçmişte kazananların portföy beklentileriyle geçmişte kaybeden yatırımcıların portföy beklentileri arasında fark vardır.

$H_{2,\alpha}$: Geçmişte kaybeden yatırımcıların hisse beklentileriyle, kazanan yatırımcıların hisse senedi getiri beklentileri arasında anlamlı bir fark vardır.

$H_{2,0}$: Geçmişte kaybeden yatırımcıların hisse senedi getiri beklentileriyle, kazanan yatırımcıların hisse senedi getiri beklentileri arasında anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 2. Eşit Varyaslarla İki Örneklem T-Testi

Değişken	Gözlem	Ortalama	Std. Hata	Std. Sapma	[%95 Güven Aralığı]	
Erstck_Lrf	10243	563.746	0.082429	8.432.473	5.475.882	5.799.037
Erstck_Wrf	32588	1.148.421	0.061737	1.114.478	1.136.321	1.018.857
Kombine	42831	1.1008.597	0.052347	108.335	9.983.365	1.018.857
Fark		-5.846752	0.119422		-6.08082	-5.612682

fark=ort(Erstck_Lrf-ort(Erstck_Wrf)) Ha:fark>0; Pr(T>t)=1

T-testi sonuçlarına göre $H_{2,\alpha}$ kabul edilmiş, $H_{2,0}$ reddedilmiştir. Geçmişte kazananların hisse beklentileriyle geçmişte kaybeden yatırımcıların hisse beklentileri arasında fark vardır.

$H_{3,\alpha}$: Geçmişte kaybeden iyimser yatırımcıların getiri beklentileriyle, geçmişte kazanan iyimser yatırımcıların getiri beklentileri arasında anlamlı bir fark vardır.

$H_{3,0}$: Geçmişte kaybeden iyimser yatırımcıların getiri beklentileriyle, geçmişte kazanan iyimser yatırımcıların getiri beklentileri arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 3. Eşit Varyaslarla İki Örneklem T-Testi

Değişken	Gözlem	Ortalama	Std. Hata	Std. Sapma	[%95 Güven Aralığı]	
lhexp	8528	8.886.304	0.085247	7.872.321	8.669.199	9.003.409
whexp	55776	1.182.198	0.043542	1.028.334	1.173.663	1.190.732
Kombine	64304	1.142.602	0.039625	100.482	1.134.835	1.150.368
Fark		-2.985671	0.116238		-3.213497	-2.757846

fark=ort(Erstck_Lrf-ort(Erstck_Wrf)) Ha:fark>0; Pr(T>t)=1

T-testi sonuçlarına göre $H_{3,a}$ kabul edilmiş, $H_{3,0}$ reddedilmiştir. Geçmişte kazanan iyimser yatırımcıların beklentileri ile geçmişte kaybeden yatırımcıların beklentileri arasında önemli bir fark vardır.

B. Hisse Getirileri Analizleri

Hisse piyasasından getiri beklentileri ile geçmiş hisse beklentisi ve diğer faktörler ile tek tek alınarak yatay kesit (Erstck (YK)) ve ortalamalarla (Erstck(Ort)) regresyonu aşağıdaki özet tabloda gösterilmektedir. Tüm değişkenler için bulunan anlamlı sonuçlar sadece bir ay öncesinin kâr payı getirisinde yatay kesit ve ortalamalarda işaretin değiştiği görülmektedir.

Yatay kesit değişkenler ile iki model, ortalamalar ile bir model ileri sürülmüştür. Tüm değişkenlerin ele alınmış, farklı getiri yöntemleri sebebiyle iki ayrı grup değişkenleri ile %1 anlam düzeyinde adımsal (stepwise) regresyon uygulanmıştır. %1 anlam düzeyinin altında kalan değişkenler çıktığında Model 1 ve Model 2 yatay kesit için oluşturulmuştur. Tüm değişken ortalamaları ile yine adımsal (stepwise) regresyona tabi tutulmuş ve Model 3 belirlenmiştir. Herhangi çoklu doğrusal bağlantı (multicollinearity) sorunu yoktur.

Tablo 4. Hisse Piyasası Getiri Beklentisi ve Tüm Değişkenler Özet Regresyon Tablosu

Hisse piyasası getiri beklentisi (Erstck)Tekli Regresyonlar	Erstck (YK)	R-kare	Erstck (Ort)	R-kare
Geçmiş Hisse Getirisi	0,234*** (0,002)	0,186	0,334*** (0,012)	0,937
Bir ay öncesi fiyat-kârpayı oranı (divyld1m)	-10,36*** (0,223)	0,048	1,022*** (118.5)	0,593
Üç ay öncesi fiyat-kârpayı oranı (divyld3m)	-10,56*** (0,241)	0,043	-1,044*** (136.5)	0,534
Oniki ay öncesi fiyat-kârpayı oranı(divyld12m)	-8,212*** (0,335)	0,014	-863.3*** (247.8)	0,192
Bir ay öncesi fiyat kazanç oranı (earnyl1m)	2,024*** (0,110)	0,353	206.6*** (84.73)	0,104
Üç ay öncesi fiyat kazanç oranı(earnyl3m)	2,390*** (0,114)	0,364	241.1*** (86.22)	0,133
Oniki ay öncesi fiyat kazanç oranı (earnyl12m)	3,956*** (0,128)	0,416	391.1*** (90.54)	0,268
Tüketici Duyarlılık Endeksi (CSI)	20,278*** (0,005)	0,066	0,276*** (0,019)	0,804
Faiz Oranı (Intrate)	1,298*** (0,027)	0,049	1,276*** (0,143)	0,608
Son 12 ay getiri ortalaması (returnma12)	0,173*** (0,003)	0,067	0,172*** (0,011)	0,821
Son 24 ay getiri ortalaması (returnma24)	0,190*** (0,003)	0,069	0,189*** (0,011)	0,839
Son 36 ay getiri ortalaması (returnma36)	8,212*** (0,335)	0,070	0,237*** (0,136)	0,856
Son 48 ay getiri ortalaması (returnma48)	0,303*** (0,005)	0,067	0,3*** (0,019)	0,82
3 ay öncesinin getiri ortalaması (rtm_prior3m)	0,256*** (0,008)	0,019	0,248*** (0,064)	0,225
Öncesindeki 1 yıl getiri ortalaması (rtm_prior12m)	0,157*** (0,002)	0,064	0,158*** (0,011)	0,785
Öncesindeki 2 yıl getiri ortalaması (twoyrvavret)	0,174*** (0,003)	0,067	0,175*** (0,011)	0,828
Öncesindeki 3 yıl getiri ortalaması (threeyrvavret)	0,202*** (0,003)	0,068	0,202*** (0,012)	0,827
Öncesindeki 4 yıl getiri ortalaması (fouryrvavret)	0,247*** (0,004)	0,066	0,247*** (0,017)	0,803
Gözlemler (n)	42,848		53	
Standart hata parentezler içindedir, *** p<0,01 ** p<0,05 * p<0,1				

Tüm değişkenlerin hisse getirisi beklentisiyle anlamlı ilişkisi vardır.

Fiyat-kâr payı oranlarının (D/P) negatif değerler aldığı, yani azaldıkça beklentileri arttırdığı görülmektedir. Bunun anlamı, kâr payları arttıkça kapital kazancının azalacağı beklentisidir. Benzer durum faiz oranlarında da görülmektedir, faiz oranları düştüğünde firmaların daha uygun

borçlanabilecekleri, buna bağlı olarak kârlılıklarının artacağı düşünülebilir. Merton(1973), göstermiştir ki, yatırım fırsatları, kâr payı oranlarının değişmesiyle zaman içinde değişmektedir yani, kâr payı oranı düştüğünde beklenen getiri düşer, kâr payı oranı yükseldiğinde beklentiler yükselir.

Tablo 5. Regresyon Modelleri Tablosu

Hisse piyasası getiri beklentisi (Erstck)	Model 1	Model 2	Model 3
Geçmiş Hisse Getirisi	0.204** (0.002 * 9)	0.206** (0.002 * 9)	0.477** (0.0474 *)
Faiz Oranı (Intrate)	- (0.179 1.536**) *	- (0.259 1.438**) *	- (0.244 1.101**) *
Tüketici Duyarlılık Endeksi (CSI)	0.0769* (0.020 ** 2)	0.0545* (0.016 ** 5)	
Bir ay öncesinin fiyat-kârpayı oranı (divyld1m)	- (0.832 3.127**) *		
Üç ay öncesinin fiyat kazanç oranı(earnlyd3m)	2.582** (0.442 *)		225.3** (60.91 *)
Son 12 ay getiri ortalaması (returnma12)	- (0.034 0.089** 1) *		- (0.0412 0.191**) *
Son 36 ay getiri ortalaması (returnma36)	0.268** (0.050 * 4)		0.258** (0.0580 *)
Oniki ay öncesinin fiyat-kârpayı oranı(divyld12m)		- (1.235 8.489**) *	
Bir ay öncesinin fiyat kazanç oranı (earnlyd1m)		1.406** (0.342 *)	
Oniki ay öncesinin fiyat kazanç oranı (earnlyd12m)		1.15*** (0.329)	
Öncesindeki 1 yıl getiri ortalaması (rtn_prior12m)		0.0413* (0.009 **)	
Öncesindeki 2 yıl getiri ortalaması (twoyravret)		0.0681* (0.013 **)	
Gözlemler (n)	35.818	35.818	53
R-Kare	0.197	0.196	0.962
Standart hata parentezler içindedir, *** p<0,01 ** p<0,05 * p<0,1			

Model 1’de ve Model 3’de son 12 ayın getiri ortalaması (returnma12) ile de negatif bir ilişki görülmektedir, yatırımcılar son on iki aydaki düşüşleri bir artış sinyali olarak yorumluyor olabilirler. Model 2’de ise durum böyle değildir, aksine son oniki aylık getirilerdeki (rtn_prior12m) bir artışın pozitif değerlendirildiği görülmektedir. 48 aylık değişkenler hiçbir modelde anlamlı değildir, yatırımcıların beklentileriyle ilgili olarak en fazla 36 aylık getiriler anlamlı bulunmuştur. Barberis (2000) de beklenen hisse getirilerindeki şokların, gerçekleşen hisse getirileriyle negatif korelasyonu olduğunu göstermektedir.

SONUÇ

Geçmişte kazanan yatırımcıların portföy beklentileri, hisse beklentileriyle, geçmişte kaybeden yatırımcıların portföy ve hisse beklentileri arasında anlamlı bir fark olduğunu ortaya çıkmıştır. Geçmişte kazanan

yatırımcılar gelecekle ilgili çok daha iyimserdir. Rasyonel yatırımcıların arasında bu farklılıkların olmaması gerekirdi ve ortaya çıkan farklılıkları sadece risklerin farklı oluşuyla açıklamak zordur. Tüm yatırımcılar rasyonel ya da bilgisiz değildir. Geçmişte her ne olursa olsun, bu durumun yatırımcıların beklentilerini etkilememesi beklenirdi ancak pozitif ya da negatif anlamda olsun, yatırımcıların geçmiş tecrübelerinin etkisi altında oldukları yorumuna varılabilir. Geçmişte kaybetmiş olan ancak iyimserliklerini koruyan yatırımcılara göre geçmişte kazanan yatırımcıların beklentileri arasında anlamlı bir fark bulunmuştur. Buna göre, kaybeden yatırımcılar iyimserliklerini korumaktadır ancak, kazanan yatırımcılar çok daha fazla iyimserdirler ve daha çok kazanacaklarına kanaat getirmişlerdir.

Yatırımcıların kendi tecrübelerine bu denli güvenmelerinin altında bunu destekleyen bazı psikolojik olgular vardır. Geçmiş tecrübelerden etkilenme (past extrapolation), aşırı güven (overconfidence) ve bu güveni oluşturan unsurlardan, kendine yorma yanlılığı (self-attribution bias), bilgi illüzyonu, kontrol illüzyonunun etkisinden söz edilebilir. Tarihsel olarak yatırımcıların aşırı iyimserliği de bilinen bir durumdur.

Yatay kesit olarak yapılan tüm analizler, bir kez de ortalama değerlere sıkıştırılarak (collapse) analiz edilmiştir. Araştırmanın açıklayıcı gücünü artırmak için uygulanan bu yöntemle bazı farklı sonuçlara ulaşılmıştır. Temel göstergelerin, yatırımcıların hisse beklentileri ile tek tek ilişkili olduğu bulgulanmıştır. Yatırımcıların hisse beklentileri ile geçmiş piyasa getirileri, geçmiş zamanlı kâr payı fiyat ve fiyat kazanç oranları, geçmiş faiz oranları, tüketici güven endeksi gibi göstergeler arasında farklı ağırlıklarda ilişkiler ve etkileşim vardır.

Yatırımcıların, çok da geri gitmeyen bir veri setinden yararlandıkları bilinen bir psikolojik gerçektir nitekim bu sebeple araştırmada en küçük zaman diliminden, sofistike sayılabilecek 48 aya kadar uzanan bir getiri değişkenleri seti kullanılmıştır. 48 aylık değişken hiçbir modelde anlamlı sonuç vermemiştir ki bu durum önermeyi destekler bir durumdur. Çok küçük bir örneklem setinden, fazla geri gitmeyen bir veri seti kullanmak rasyonel değildir ancak görülmektedir ki özellikle sadece geçmiş bir yılın getirilerinden oldukça yüksek oranda etkilenmekte, gelecek beklentilerinin mesnedi yapmaktadırlar.

Vissing-Jorgensen'in (2003) daha önce çalışmasında aynı veri seti ile yapmış olduğu analiz, genişletilerek tekrarlanmış, aynı sonuçlara hem yatay kesit hem de ortalamalarla ulaşılmış yani geçmiş getirilerin gelecekteki beklentileri etkilediği ortaya konmuştur. Geçmiş tecrübelerin etkisinin "0" olması etkin piyasalar hipotezine göre şarttır. Hâlbuki yatırımcılar etkin piyasa hipotezinin aksine beklentiler üzerinde geçmiş getirilerin çok güçlü bir etkisi vardır. Buna göre; geçmiş tecrübelerin etkisinden (past extrapolation) söz edilebilir.

Son olarak, tüm faktörlerin aynı anda modele konmasıyla birlikte ilave faktörlerin yatırımcıların kendi geçmiş getirilerinin etkisini azaltıp azaltmayacağını araştırılmıştır. Yatırımcılar her ne kadar diğer faktörlere farklı

farklı ağırlıklar da verseler, hem yatay kesit, hem ortalamalarla kurulan modellere göre geçmiş getirilerin etkisini ortadan kaldıramamakta hatta etkisini ve ağırlığını azaltamamaktadır.

KAYNAKÇA

- Amromin, G., & Sharpe, S. a. (2009). Expectations of Risk and Return among Household Investors: Are their Sharpe Ratios Countercyclical? Board of Governors of the Federal Reserve System Working Paper, 1–43. Retrieved from <http://ezproxy.lib.monash.edu.au/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=35912536&site=ehost-live&scope=site>
- Barber, B. M., & Odean, T. (2002). Online Investors: Do the Slow Die First? *Review of Financial Studies*, 15(2), 455–487. <http://doi.org/10.2139/ssrn.219242>
- Benos, A. V. (1998). Aggressiveness and survival of overconfident traders. *Journal of Financial Markets*, 1(3-4), 353–383. [http://doi.org/10.1016/S1386-4181\(97\)00010-4](http://doi.org/10.1016/S1386-4181(97)00010-4)
- Bondt, D., F.M, W. (1998). A portrait of the individual investor. *European Economic Review*, 42(3-5), 831–844. [http://doi.org/10.1016/S0014-2921\(98\)00009-9](http://doi.org/10.1016/S0014-2921(98)00009-9)
- Bondt, D., F. M. W., & Thaler, R. (1985). Does the Stock Market Overreact? *Journal of Finance*, 40(3), 793–805. <http://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1985.tb05004.x>
- Caballé, J., & Sákovic, J. (2003). Speculating against an overconfident market. *Journal of Financial Markets*, 6(2), 199–225. [http://doi.org/10.1016/S1386-4181\(01\)00030-1](http://doi.org/10.1016/S1386-4181(01)00030-1)
- Daniel, K., Hirshleifer, D., & Teoh, S. H. (2002). Investor psychology in capital markets: evidence and policy implications. *Journal of Monetary Economics*, 49(1), 139–209. [http://doi.org/10.1016/S0304-3932\(01\)00091-5](http://doi.org/10.1016/S0304-3932(01)00091-5)
- Daniel, K. D., Hirshleifer, D., & Subrahmanyam, A. (1998). Investor Psychology and Security Market Under- and Overreactions. *Journal of Finance*, 53(6), 1839–1886. <http://doi.org/10.2307/117455>
- Daniel, K. D., Hirshleifer, D., Berk, J., Brennan, M., Ferson, W., Jones, B., ... Spiegel, M. (2001). Overconfidence, Arbitrage, and Equilibrium Asset Pricing. *Journal of Finance*, LVI(3), 921–965. <http://doi.org/10.1111/0022-1082.00350>
- Darrough, M. N., & Russell, T. (2002). A positive model of earnings forecasts: top down versus bottom up. *Journal of Business*, 75(1), 127–152. doi: 10.1086/323507
- Dominitz, J., & Manski, C. F. (2003). How should we measure consumer confidence (sentiment)? Evidence from the Michigan Survey of Consumers(No. w9926). National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w9926>
- Dominitz, J., & Manski, C. F. (2004). How should we measure consumer confidence?. *Journal of Economic Perspectives*, 51-66. <http://www.jstor.org/stable/3216890>.
- Dominitz, J., & Manski, C. F. (2011). Measuring and interpreting expectations of equity returns. *Journal of Applied Econometrics*, 26(November 2010), 352–370. <http://doi.org/10.1002/jae.1225>
- Eames, M., S. Glover, and J. Kennedy (2000). The association between trading recommendations and broker-analysts' earnings forecasts. University of Washington, Working Paper içinde Daniel, K., Hirshleifer, D., Teoh, SW., (2002). Investor Psychology in Capital Markets: Evidence and Policy Implications. *Journal of Monetary Economics*, Volume 49, Issue 1, ,Pages 139-209. doi:10.1016/S0304-3932(01)00091-5
- Elliott, W. B., Hodge, F. D., & Jackson, K. E. (2008). The Association between Nonprofessional Investors' Information Choices and Their Portfolio Returns: The Importance of Investing Experience. *Contemporary Accounting Research*, 25(2), 473–498. <http://doi.org/10.1506/car.25.2.7>
- Fisher, K. L., & Statman, M. (2002). Blowing Bubbles. *Journal of Psychology and Financial Markets*, 3(1), 53–65. http://doi.org/10.1207/S15327760JPFM0301_08
- Gervais, S., & Odean, T. (2001). Learning To Be Overconfident. *The Review of Financial Studies*, 14(1), 1–27. <http://doi.org/10.2139/ssrn.36313>

- Griffin, D., & Tversky, A. (1992). The weighing of evidence and the determinants of confidence. *Cognitive Psychology*, 24(3), 411–435. [http://doi.org/10.1016/0010-0285\(92\)90013-R](http://doi.org/10.1016/0010-0285(92)90013-R)
- Kahneman, D., & Riepe, M. W. (1998). Aspects of investor psychology. *The Journal of Portfolio Management*, 24(4), 52-65. doi: 10.3905/jpm.1998.409643
- Kyle, A. S., & Wang, F. A. (1997). Speculation Duopoly with Agreement to Disagree: Can Overconfidence Survive the Market Test? *Journal of Finance*, 52(5), 2073–2090. <http://doi.org/10.2307/2329474>
- Lintner, J. (1965). The valuation of risk assets and the selection of risky investments in stock portfolios and capital budgets. *The review of economics and statistics*, 13-37. <http://doi.org/10.2307/1924119>
- Lintner, J. (1969). The aggregation of investor's diverse judgments and preferences in purely competitive security markets. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 4(04), 347-400. doi:10.2307/2330056.
- Long, J. B. De, Shleifer, A., Summers, L. H., & Waldmann, R. J. (1991). The Survival of Noise Traders in Financial Markets. *The Journal of Business*, 64(1), 1. <http://doi.org/10.1086/296523>
- Manski, C. F. (2004). Measuring expectations. *Econometrica*, 72(5), 1329–1376. <http://doi.org/10.1111/j.1468-0262.2004.00537.x>
- Nofsinger, J. R. (2010). *The psychology of investing*. Pearson Prentice Hall., isbn: 0-13-611703, Fourth edition
- Odean, T. (1998). Volume , Volatility , Price , and Profit When All Traders Are Above Average. *The Journal of Finance*, 53(6), 1887–1934. <http://doi.org/10.1111/0022-1082.00078>
- Rothman, A. J., & Hardin, C. D. (1997). Differential use of the availability heuristic in social judgment. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23(2), 123-138.
- Rublin, Lauren R., (1997, 23 Haziran). Another chance, *Barron's Magazine*
- Sharpe, W. F. (1964). Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk. *The Journal of Finance*, 19(3), 425–442. <http://doi.org/10.2307/2329297>
- Sharpe, W. F. (1970). *Portfolio theory and capital markets*. McGraw-Hill College.
- Shefrin, H. (2002). *Beyond greed and fear: Understanding behavioral finance and the psychology of investing*. Oxford University Press.
- Thaler, R. H. (1987). Anomalies: The January Effect. *Journal of Economic Perspectives*, 1(1), 197–201. <http://doi.org/10.1257/jep.1.1.197>
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic of Judging Frequency and Probability. İçinde, D.Kahneman, P.Slovic and A.Tversky (1982). *Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Cambridge: Cambridge University Press, pp.1634, 1982 doi:10.1016/0010-0285(73)90033-9
- Tversky, a, & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science* (New York, N.Y.), 185(4157), 1124–1131. <http://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- Vissing-Jorgensen, A. (2003). Perspectives on Behavioral Finance: Does “Irrationality” Disappear with Wealth? Evidence from Expectations and Actions. *SSRN Electronic Journal* (Vol. 18). <http://doi.org/10.2139/ssrn.417421>

SUMMARY

Traditional finance theories tend to ignore investor behaviours mostly. The financial markets operate like a machine system under rationality. Many empirical evidences prove that markets do not work efficiently and investors are not rational. The traditionalists explained the market anomalies by unsophisticated investor behaviours and suggest that such behaviours cannot

affect the market and market forces correct such anomalies immediately and eliminate irrational investors. However, the arbitrage opportunity is limited and risky, in addition psychological biases and heuristics cause systematic outrays from rationality has been documented in the field of behavioural finance. A judgement problem such as overoptimism causes a twist in beliefs and overconfidence causes excessive trade and increase self-attribution. Investors are expected to form their return expectations rationally which can be predicted as traditional theories suggest. The original CAPM (Capital Asset Pricing Model) assumes all investors should expect the same returns and the heterogeneity in expectations has no effect on the model. Some researchers show the heterogeneity matters. Sex, age and education affect stock return expectations constantly. The question how investors form their expectations, is not clearly find response.

UBS/Gallup Investor Optimism dataset, Standard and Poors 500 total returns, Robert Shiller's Earnings and dividends dataset, Michigan Consumer Sentiment Index, and interest rates are used. UBS/Gallup Investor Optimism Survey was conducted only for four years, then stopped because the survey faced with accuses for affecting markets. The responses about the percentage returns from their own portfolio in last 12 months and return expectations for next 12 months and the stock market expectations are used as variables. In order to determine if there are any other information factors affect expectations; S&P 500 returns and dividends are calculated by different methods and time intervals. T-tests, F-tests, Regressions are performed with post-hoc tests such as multicollinearity.

The expectations of investors who had higher returns in the past is significantly differ from investors who experienced losses. In addition, there is a significant difference between the past losers' who are optimistic and past winners. There should be no difference if the investors were forming their expectations rationally. The past losers keep their optimism but past winners are expecting much more than them.

There should not be any sign of forming expectations formed by previous returns. Same methodology that Vissing-Jorgensen performed is widened and used. We achieved the same results that show past returns affect future expectations. The past returns and future return expectations tested with outdate financial indicators. All variables are correlated with the expectations in cross-section and collapsed variables. Three models are developed for different return calculations. In Model 1, the stock return expectations are dependent variable and independent variables; past stock returns - interest rate – CSI and past 1 month dividend yield, past 3 months earnings yield, last 12 and 36 months stock returns are significantly related to stock return expectations. Model 2, the stock return expectations are dependent variable and independent variables; past stock returns - interest rate – CSI and past 12 months dividend yield, 1 month earnings yield, 12 months earnings yield, average returns prior to 12 months, two years average returns are significantly related to stock return expectations. In the third model, all

observations in cross-section dataset are collapsed into scores and the same models are applied and find that past stock returns, interest rates 3 months earnings yield, last 12 and 36 months average returns has significantly associated with future stock return expectations. As a result, investors are not rational as traditional theory suggests.

Endüstriyel Pazarlarda İlişki Kalitesinin Müşteri Sadakatine Etkisi

Keti VENTURA* Arınç KÜÇÜK**

ÖZ

Günümüzde yoğun rekabetin getirdiği pazar dinamikleri sürekli değişmekte ve işletmeler bu değişim ve gelişmeye ayak uydurabilmek ve rekabette bir adım önde olabilmek için geleneksel fiyat politikalarının yanı sıra, müşteri merkezli ve uzun dönemli ilişki kalitesini arttırmaya yönelik politikalar izlemek durumunda kalmaktadırlar. Bu durum özellikle de fiyat rekabetinin belirleyici olduğu endüstriyel pazarlarda daha da önemli hale gelmektedir. İnşaat sektörü bu anlamda rekabetin en yoğun yaşandığı sektörlerden biridir. Yapı denetim sisteminin gündün güne oturmaya başlaması ve sektörde standartların oluşturulmasıyla özellikle hazır beton endüstrisindeki işletme sayısı da ciddi şekilde artmaktadır. Bu çerçevede, fiyat politikaları tek başına rekabette yeterli olmamakta, verilen hizmetin kalitesi ve müşteri ilişkilerini geliştirmek rekabet avantajı yaratan en önemli unsurlar haline gelmektedir. Bu doğrultuda çalışmanın amacı, Batıbeton Beton San. A.Ş.'nin müşterilerine yönelik ilişkilerindeki kalitesi algılamalarının, müşteri sadakati üzerindeki etkisini ölçmektir. Tanımlayıcı araştırma niteliğinde tasarlanan çalışmada, veri toplama yöntemi olarak anket tekniği kullanılmıştır. İlişki kalitesi boyutlarından bağlılık ve atmosfer müşteri sadakatini arttıran en önemli boyutlar olarak algılanırken, iletişim düzeyi de kısmi moderatör olarak değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İlişki kalitesi, müşteri sadakati, hazır beton sektörü

JEL Sınıflandırması: M31, M30, M10

The Effect of Relationship Quality in B2B on Customer Loyalty

ABSTRACT

Today, as market dynamics are constantly changing due to the intensive competition, using the pricing policies as a tool for competition in order to keep up with the change and improvements are not solely adequate. Businesses have to follow customer based policies to improve long term relationship quality. This is especially important in industrial markets where price competition is decisive. The construction sector is one of the sectors where competition is most intense. With the construction supervision system starting to settle and the standards in the sector being established, the number of enterprises in the ready-mixed concrete industry is also seriously increasing. In this framework, price policies are not solely enough for competition, improving quality of service and customer relations are becoming the most important elements that create a competitive advantage. Within this context, the aim of the study is to measure the impact of customer perceptions of relationship quality on customer loyalty of Batıbeton Beton San. A.Ş. The study is designed as a descriptive research and survey technique was used as a data collection method. While commitment and atmosphere from the relationship quality dimensions are perceived as the most important dimensions that increase customer loyalty, the level of communication is evaluated as a partial moderator.

Keywords: Relationship quality, customer loyalty, concrete industry

JEL Classification: M31, M30, M10

* Doç.Dr. Ege Üniversitesi İİBF, İşletme Bölümü. keti.ventura@ege.edu.tr

** Batıbeton Beton San. A.Ş., Manisa Tesis Şefi, arinckucuk@baticim.com.tr

(Makale Gönderim Tarihi: 23.08.2016 / Yayına Kabul Tarihi: 15.02.2017)

Doi Number: 10.18657/yonveek.307524

GİRİŞ

2000 yılı öncesinde, hazır beton sanayinde müşterinin yarattığı talebi karşılayacak işletme sayısının azlığı, talebin artışına paralel arzı yaratacak işletmelerin aynı derecede artmaması, sektör genelinde pazarlama anlayışının oluşmasını engellemiş, işletmelerin üretim odaklı politika ve stratejiler üzerinden faaliyetlerini sürdürdükleri görülmüştür. 2000 yılı sonrasında ise sektöre giren işletme sayısının artması, halihazırda faaliyet gösteren işletmeleri de ciddi bir pazarlama faaliyeti içerisine girmeye zorlamıştır. Günümüzde endüstriyel pazarlarda, pazarlama anlayışının fiyat vermekten ibaret olmadığı, rekabet avantajı sağlamanın en önemli yollarından birinin müşteri ilişkilerinde kalitenin sağlanması gerektiği görülmektedir. Bu kapsamda ilk aşamada endüstriyel pazarlarda ilişki kalitesinin önemi ve boyutları üzerinde durulmuş, daha sonra müşteri sadakati ve ilişki kalitesi boyutlarının müşteri sadakati üzerindeki etkilerine ilişkin literatür çalışması yapılmıştır. Son olarak da alan araştırması bulgularına yer verilmiştir.

I.ENDÜSTRİYEL PAZARLARDA İLİŞKİ KALİTESİ

Rekabet çevresinin oldukça yoğun olduğu günümüzde, işletmeler sadece ürün/hizmette kaliteyi sağlamak ile değil, müşterilerini uzun dönemli elde tutmak ve karlı bir ilişki ortamı yaratabilme gücü temelinde rekabet etmektedirler. Endüstriyel pazarlarda işletmeler arasında kurulan sağlam ilişkiler, buldukları sektörlerde işletmelere rekabet avantajı sağladığı gibi, aynı zamanda geleceğe yönelik başarılı işlerin yapılmasına da imkan tanımaktadır (Panayides, 2002:151; Ulaga, 2003:679). Özellikle rekabetin yoğun olduğu endüstrilerde işletmeler arasındaki ilişkilerin sürekliliği, ürün kalitesinin beklenen düzeyde olmasının yanı sıra işletmeler arası kurulmuş sağlam ilişkilerin varlığına dayanmaktadır. Bu durum özellikle endüstriyel pazarlarda, ilişki pazarlama kavramının önemini daha da arttırmaktadır. İlişkisel pazarlamanın temel hedefi, müşteri sadakatini arttırarak işletme ve müşteri arasında güçlü ilişkiler kurmaktır (Peng ve Wang, 2006:26). Özellikle son yıllarda ilişki pazarlama iş ilişkisine konu olan taraflar arasındaki ilişkinin kalitesine odaklanmıştır (Huntley, 2006:703). İlişki kalitesi, ilişki pazarlamanın önemli bir destekçisi olup (Gümmesson, 2002:38) başarılı iş ilişkilerinde ilişki kalitesinin önemli bir ölçütüdür (Nyaga ve Whipple, 2011:346; Liu vd., 2010:4).

İlişki kalitesi, özellikle ürünlerin benzer kalitede olduğu endüstriyel pazarlarda daha da önemli hale gelmektedir. Literatürde ilişki kalitesinin tanımı ile belirleyicileri üzerinde ortak bir görüş geliştirilememiştir. Bunun temel nedeni araştırmacıların bu kavramın içeriğine daha sezgisel yaklaşımları (Hennig-Thurau,2002:234) ve gerek tüketici gerekse endüstriyel pazarlarda ilişkilerin çok çeşitli olmasıdır (Woo ve Ennew: 2004:1254). Ancak Woo ve Ennew (2004), bu konuda gelişmenin sağlanabilmesi için alıcı ve satıcı arasındaki ilişkinin genel olarak değerlendirilmesi gerektiğini ve asıl odak noktasının söz konusu ilişkiyi oluşturan boyutlar olduğunu ifade etmiştir. Taraflar arasındaki ilişkinin kaliteli olarak algılanması, müşteri memnuniyetini, sadakatini, olumlu ağızdan ağıza iletişimi, taraflar arası iş ilişkilerinin sürdürülebilir olmasını sağlamaktadır. İlişkinin kaliteli olarak algılanması, tarafların zaman içinde ilişkiye olan

bağlılıklarını arttıracak ve ilişkiye katkılarını arttırmalarına yönelik onları motive edecektir (Rauyrueen ve Miller, 2007:28).

Literatürde ilişki kalitesi hem tüketim pazarı hem de endüstriyel pazarlar bağlamında çalışmalara konu olmuştur. Satış personeline olan güven, satış personelinde memnuniyet düzeyi ve ilişkiye olan bağlılık literatürde oldukça sık kullanılan (Athanasopoulou, 2009; Holmlund, 2008; Woo ve Ennew, 2004) tüketici-temelli boyutlar olmasına rağmen, endüstriyel pazarlarda işletmeler arasındaki ilişki kalitesini ölçmek amacıyla da kullanılmıştır. Endüstriyel işletmeler arasında ilişki kalitesini, Huntley (2006), ürün kalitesi (teknik boyut), hizmet kalitesi (sosyal boyut), fiyat (ekonomik boyut), işbirliği atmosferi ve bütünsel global memnuniyet boyutlarıyla; Leonidou vd. (2006), uyumlaştırma, bağlılık, iletişim, işbirliği, memnuniyet, güven ve anlayış boyutlarıyla; Cater ve Cater (2010), uyumlaştırma, bilgi transferi, güven ve işbirliği boyutlarıyla, Nyaga (2011) güven, bağlılık, memnuniyet ve ilişkiye özgü yatırımlar boyutlarıyla; Song vd. (2012), işbirliği, uyumlaştırma ve atmosfer boyutlarıyla; Moliner vd. (2013), güven, bağlılık ve memnuniyet boyutlarıyla; Madupalli vd. (2014), güven, bağlılık ve iletişim kalitesi boyutlarıyla ele almıştır.

Bunun yanı sıra iletişim düzeyi ilişkinin tarafları arasındaki ilişki sürecinin en önemli elemanlarından biridir (Guenzi vd.,2007:122). Özellikle endüstriyel pazarlarda iletişimin temel hedefi, tarafların eğilimlerinin ve yetkinliklerinin karşılıklı olarak anlaşıldığından emin olunmasıdır (Mohr ve Spekman, 1994:138). İletişim yapısı işletmeler arasında resmi ve resmi olmayan bilginin paylaşılmasını ve bunun zamanında ve anlaşılabilir olmasını gerektirmektedir. Kaliteli bir iletişim, ilişki çıktılarını artırırken, güçlü ve uzun dönemli bir ilişkinin oluşturulmasında da önemli bir belirleyicidir (Madupalli vd.,2014:161).

II. İLİŞKİ KALİTESİNİN BOYUTLARI

Yukarıda sözü edildiği gibi ilişki kalitesi literatürde çok farklı boyutları ile ele alınmıştır. Bu çalışmanın endüstriyel işletmelere yönelik olması ve uygulamada ele alınan hazır beton sektöründe taraflar arası ilişkilerin ve işin doğası gereği ilişki kalitesi; güven, bağlılık, uyarılma, atmosfer ve memnuniyet boyutlarıyla ele alınmıştır.

Güven: Güven, ilişki kalitesi literatüründe birçok yazar tarafından kullanılan bir boyut olmakla birlikte (ör. Leonidou vd.,2006), Cater ve Cater, 2010, Nyaga, 2011, Moliner vd. 2013, Madupalli vd. 2014) taraflar arasındaki ilişki kalitesinin başarısını etkileyen önemli bir değişkendir (Sahay, 2003:553). Güven, müşterinin, satıcının kendi yararı ve kendisine olumlu çıktılar yaratma inancında olmasıyla yakından ilişkilidir (Ganeson, 1994:3). İşletmelerin müşterileriyle ya da tedarik zincirinin diğer elemanlarıyla olan ilişkilerinde verilen sözlerin karşılıklı olarak tutulması, kaliteli bir ilişkinin kurulması ve geliştirilmesi için oldukça önemlidir.

Bağlılık: Gounaris (2005:127), bağlılığı, süreklilik sağlamak amacıyla bir ilişkiye kaynak yatırımı konusundaki isteklilik olarak ifade etmiştir. Bağlılık, başarılı ilişkilerin en önemli belirleyicilerinden olmakla birlikte (Morgan ve Hunt,

1994; Athanasopoulou, 2009; Holmlund, 2008; Woo ve Ennew, 2004; Leonidou vd., 2006; Cater ve Cater, 2010; Nyaga, 2011; Moliner vd., 2013; Madupalli vd.,2014) bir iş ilişkisinde bağlılık, iş ortaklarıyla sürekli bir ilişki oluşturmaya yönelik tutum geliştirilmesini sağlamaktadır. Bağlılığın geliştirilebilmesi için alıcının, satıcıya ilişkin hiçbir olumsuz eğiliminin olmayacağına inanması ve alıcının, mevcut ya da geçmiş deneyimlerinin, gelecekteki eğilimlerinin güçlü bir belirleyicisi olduğuna inanması gerekmektedir (Sindhav ve Lusch ,2008:285).

Uyarlama: Uyarlama, bir işletme tarafından bir başka işletmenin belirli ihtiyaçlarını karşılamak üzere kişi, grup ya da işletme temelinde yapılan davranışsal ya da yapısal değişiklikler olup (Brennan ve Turnbull, 1999:482), taraflar arası ilişkinin etkinliğini ve sağlamlığını arttırmak için gerçekleştirilmektedir (Su vd., 2008:265). Özellikle işletmeler arası uzun süreli ilişkilerin sağlanmasında uyarlama önemli bir değişken olarak kullanılmaktadır (Leonidou vd.,2006; Cater ve Cater, 2010; Song vd.,2012).

Atmosfer: Atmosfer, genel olarak iş ilişkisinin içinde bulunduğu ortamı ifade etmektedir. Özellikle endüstriyel pazarlarda iş ilişkisinde bulunulan işletmelerin sadece satıcı ya da bir iş ortağı olarak görülmesi olumlu bir atmosfer yaratılmasını sağlayacaktır. Karşı tarafın bir iş ortağı olarak görülmesi, karşılıklı hedefleri başarmaya odaklı bir ilişkinin kurulmasına yardımcı olacaktır (Huntley, 2006:704). Alıcı ve satıcı arasındaki yüksek ilişki kalitesi, tarafların birbirlerinin ihtiyaçlarını ve tercihlerini anladığı uyumlu bir atmosferle mümkün olabilmektedir (Su, vd, 2008:266). Bu şekilde yaratılan bir atmosfer, alıcının ilişkinin değeri ile ilgili olan algısını da arttırmaktadır (Song, 2012:295).

Memnuniyet: Müşteri memnuniyeti, müşterilerin ürün ya hizmetin satın alımından sonra yaşadığı deneyime dayalı olarak oluşan genel bir tutumdur (Fornell, 1992:7). Bu tutum, iş ortağının algılanan performansının endüstrideki standartlara göre beklendiği gibi ya da beklentiyi aştığı durumlarda görülmektedir (Spreng vd.,1996:17). Tarafların karşılıklı olarak iş ilişkisinden memnuniyet duymaları, uzun dönemli ve derin bir ilişki yapısının oluşmasını sağlamaktadır (Eriksson ve Vaghult, 2000:365). Memnuniyet düzeyi arttıkça ilişki kalitesi de artmaktadır (Huntley, 2006; Leonidou vd.,2006; Nyaga, 2011;Moliner vd., 2013).

III. ENDÜSTRİYEL PAZARLARDA MÜŞTERİ SADAKATI

Günümüzde yaşanan yoğun rekabet, müşteri edinme maliyetinin artmasına ve özellikle belirli bir doyumluğa ulaşmış olan pazarlarda, satıcıları yeni müşteri bulmaktansa mevcut müşterileri sadık müşteri haline getirmeye zorlamaktadır. Müşteri sadakati yaratmanın en önemli yollarından biri şüphesiz müşteri memnuniyetini sağlamaktır (Veloutsou vd., 2004:115). Literatürde müşteri sadakati üzerinde çeşitli ve çok boyutlu tanımlar bulunmaktadır. Bazı yazarlar (Griffin, 1996; Bowen ve Shoemaker 2003; Chang ve Chen, 2007) müşteri sadakatini davranışsal yönüyle açıklarken (belirli bir zaman diliminde tekrar satın alma, satın alma olasılığı ve olumlu ağızdan ağıza pazarlama faaliyetleri vb.), bazı yazarlar da (Boonlertvanich, 2011; Kumar ve Shah, 2004: 318), tutumsal yönüyle (alternatifler arasındaki tercihler, tekrar satın alma eğilimi, psikolojik bağlılık, arkadaşlarına ya da meslektaşlarına tavsiye etme ihtimali vb.) açıklamaktadır.

Literatürde her iki boyutu ele alan ya da daha fazla boyutu birleştiren çalışmalar da bulunmaktadır (ör: Rauyruen ve Miller, 2007).

Endüstriyel pazarlarda taraflar arasındaki iş ilişkisinin kalitesi müşteri sadakatinin en önemli belirleyicilerinden biri olarak karşımıza çıkmaktadır (Roberts vd, 2003:175; Rauyruen ve Miller, 2007:22). Özellikle de günümüzde rekabetin tedarik zinciri bünyesinde başlaması, işletmeleri diğer ağ yapılarıyla rekabet etme durumunda bırakmaktadır (Arslan, 2012). Dolayısıyla, tedarikçiler ya da diğer iş ortaklarıyla kurulan ilişkinin kalitesi daha da önemli hale gelmektedir. Değer zincirindeki tüm aktörlerin, özellikle de kurumsal müşterilerin, karşılıklı olarak istek, tercih ve beklentilerinin karşılandığı, koordineli ve işbirliği halinde çalışılan uyumlu bir çalışma kültürünün yaratıldığı ve en önemlisi de tarafların birbirlerine değer yarattığı bir çalışma sisteminin oluşturulması, ilişki kalitesini arttıracaktır. Russo vd. (2015:1) müşteriye özel çözümler sunmanın hatta her müşteriye özel reçete hazırlamanın sağlam, güçlü ve derinliği olan uzun süreli ilişkiler ile müşteri sadakatini arttırmanın mümkün olabileceğini ifade etmiştir. Özellikle endüstriyel pazarlarda taraflar mevcut iş ilişkisini verimli ve memnuniyet verici bulduğu durumlarda, bu ilişkiyi değiştirme ihtiyacı hissetmeyeceklerdir (Leverin ve Liljander, 2006:12).

Günümüzde ürün, kalite ve fiyat gibi konulardan çok rekabet, işletmeler arasında kurulan ağlar ve bu ağlara dayalı olarak oluşturulan ilişkilerin kalitesi temelinde sürdürülmektedir. Yukarıda ayrıntılarıyla ifade edilen ilişki kalitesi, farklı boyutları itibariyle ele alınmış olsa da, müşteri sadakatini arttırdığı ortaya konmuştur (Henning-Thurau vd., 2002; Lin ve Ding, 2006; Rauyruen ve Miller, 2007). Bu ilişkinin başarılı ve sürdürülebilir bir ilişki olabilmesi için Müşteri İlişkileri Yönetimi (Customer Relationship Management-CRM) yazılımlarıyla desteklenmesi gerekmektedir (Hunt vd., 2006:80). Bu teknolojiler, her müşteriye özgü verilerin saklanmasına ve onlara özgü strateji geliştirilmesine olanak tanıyarak daha güçlü ilişkilerin kurulmasını sağlamaktadır.

IV. İLİŞKİ KALİTESİNİN MÜŞTERİ SADAKATİNE ETKİSİ: BATİBETON EGE BÖLGESİ ALAN ARAŞTIRMASI

Çalışmanın bu bölümünde, Batıbeton Beton San. A.Ş.'de yapılmış olan alan çalışmasının amaç, metodoloji ve bulgularına yer verilmektedir.

Hazır Beton sektörü, inşaat sektörünün en temel kollarından birini oluşturmaktadır. Türkiye’de 2013 yılında 102 milyon metreküp beton üretimi gerçekleşmiştir. 2014 yılında ise bu rakamın yüzde 5 büyüme ile 107 milyon metreküpe ulaşmıştır. Önümüzdeki yıllarda inşaat sektörünün canlanmasına paralel olarak, Hazır Beton sektörünün de canlanacağını öngörülmektedir (THBB, 2015:1-4). Batıbeton Beton San. A.Ş. 01.01.2016 öncesinde Batıçim Batı Anadolu Çimento Sanayii A.Ş.’ye bağlı olarak faaliyet göstermektedir. Batıçim 1966 yılında, yüzde 100 Türk sermayesi ile kurulduktan sonra ülkemiz çimento ihtiyacının önemli bir kısmını karşılamakla kalmamış, uluslararası pazarlarda tanınan bir kuruluş olmuştur. Batıçim, 1986 yılında inşaat sektörünün artan beton ihtiyacının karşılanması ve hazır beton bilincinin yayılması amacıyla Batıbeton markasını

sektörün hizmetine sunmuştur. 1986 yılında İzmir Bornova 'da hazır beton üretimine başlanmış ve halen İzmir, Manisa ve Aydın ili ve ilçelerinde 15 hazır beton tesisi, 18 hazır beton santrali ile 2000 m³/saat'lik kapasite ile üretim yapabilmektedir. Batibeton markası, 01.01.2016 tarihinden itibaren Batibeton Beton San. A.Ş. tüzel kişiliği altında faaliyetlerini sürdürmektedir.

A. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Bu çalışmada amaç, Batibeton Beton San. A.Ş.'nin bayileri ve diğer müşterileri ile olan ilişkilerinin kalite boyutlarını ortaya koymak ve bu boyutların müşteri sadakati üzerindeki etkisini ölçmektir. Batibeton grubunun seçilmesinin nedeni, gerek ürün çeşitliliği anlamında gerekse müşterilerle ilişkiler anlamında çimento grubuna göre daha kapsamlı pazarlama faaliyetlerini yürütmesidir. Bu kapsamda, ilk etapta beton tesisi yetkilileri ile görüşülerek Batibeton bayileri ve bayi müşterileri ile olan ilişki yapısı değerlendirilmiştir. Elde edilen bulgular doğrultusunda ilişki kalitesi ile müşteri sadakati boyutları, beton sanayine göre uyarlanarak alan çalışması gerçekleştirilmiştir.

B. Araştırmanın Metodolojisi

Alan araştırması, tanımlayıcı bir araştırma şeklinde gerçekleştirilmiş, çalışmada birinci elden toplanan veriler kullanılmıştır. Veri toplama yöntemi olarak da anket tekniği kullanılmıştır. Tanımlayıcı araştırma, olguların, nesnelerin, insanların, grupların veya örgütlerin özelliklerini ortaya çıkararak bir durumun ya da olgunun ayrıntılarıyla anlatıldığı araştırmalardır (Gürbüz ve Şahin, 2015:99).

Bu çalışmanın tanımlayıcı bir araştırma olmasının nedeni, ilişki kalitesi boyutlarının müşteri sadakati üzerindeki etkilerinin ortaya konduğu ve bu duruma ilişkin bulguların açıklandığı bir araştırma olmasıdır. Çalışmanın sonunda elde edilen veriler, SPSS 22.0 paket programı kullanılarak analiz edilmiştir.

C. Örneklem Çerçevesi, Veri Toplama ve Kısıtlar

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket tekniği kullanılmıştır. Anket tekniği, birinci elden veri toplamada en çok başvurulan yöntemdir. Örneklem çerçevesini, Batibeton Beton Sanayi A.Ş.'nin Ege Bölgesi'nde yer alan tesisleri ve bayileri aracılığıyla Manisa, İzmir ve Denizli'de fiili olarak inşaat yapan müteahhitlik ve inşaat üst düzey yönetici ya da proje müdürleri oluşturmaktadır. Son bir yılda aktif olarak faaliyette bulunan 655 müşteriye anket gönderilmiştir, ancak işletmelerin anket cevaplama konusundaki isteksizlikleri nedeniyle toplam 61 anketin geri dönüşü sağlanmıştır. Bu durum araştırmanın en önemli kısıtını oluşturmaktadır.

Anket formu üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde firmalar ile ilgili genel bilgiler yer almaktadır. İkinci bölümde firmaların Batibeton ile sürdürülen ilişkilerinin kalitesinin çeşitli boyutlar temelinde değerlendirilmesine olanak sağlayan sorular bulunmaktadır. Son bölümde de işletmelerin sadakat düzeylerini ölçen sorulara yer verilmiştir.

D. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Anket soruları kapsamında ilişki kalitesi, literatür kısmında da ayrıntılarıyla belirtildiği gibi güven, bağlılık, uyarılma, atmosfer ve memnuniyet boyutlarıyla ölçülmüştür. Müşteri sadakati bağımlı değişken olarak yer almaktadır.

İlişki kalitesi boyutları beton tesisi yetkilileri ile görüşülerek literatürde belirlenen boyutlar çerçevesinde, sektörün içinde bulunduğu ilişki dinamikleri göz önünde bulundurularak belirlenmiştir. Değişkenlerin ölçümlenmesinde kullanılan boyutlar, ölçekleri ve ifadelerin oluşturulmasında yararlanılan çalışmalar Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1: Değişkenlerin Ölçülmesinde Yararlanılan Çalışmalar

DEĞİŞKENLER	YARARLANILAN ÖLÇEK
İlişki Kalitesi	5’li Likert Ölçeği <i>Kesinlikle katılmıyorum (1)–Kesinlikle katılıyorum (5)</i> 19 ifadeden oluşmaktadır.
Güven	Cater ve Cater (2010); Huntley (2006); Mitreğa ve Katrichis (2010); Nyaga (2011); Raza ve Rehman (2012); Gil-Saura, Frasset-Deltoro, Cervera-Taulet (2009) Huntley (2006); Nyaga (2011); Gil-Saura, Frasset-Deltoro, Cervera-Taulet (2009)
Bağlılık	Cater ve Cater (2010); Woo ve Ennew (2004); Song vd. (2012)
Uyarılma	Song vd. (2012); Nyaga (2011); Raza ve Rehman (2012)
Atmosfer	Nyaga (2011); Raza ve Rehman (2012)
Memnuniyet	Nyaga (2011); Raza ve Rehman (2012)
Müşteri Sadakati	5’li Likert Ölçeği <i>Kesinlikle katılmıyorum (1) –Kesinlikle katılıyorum (5)</i> 4 ifadeden oluşmaktadır. Cater ve Cater (2010); Raza ve Rehman (2012); Gil-Saura, Frasset-Deltoro, Cervera-Taulet (2009)
Firma Özellikleri	
Büyüklüğü	Çalışan Sayısı
Mevcut Konum	Müteahhit-Yapı Elemanları-Diğer
İnşaat Hacmi	(son 5 yılda) yıllık ortalama yapılan inşaat sayısı
Satış Hacmi	Proje başına ortalama satış süresi
Fili İnşaat Sayısı	Fili olarak inşaat yapılan yıl sayısı

Hazırlanan anket beton sanayinde faaliyet gösteren yöneticilerin görüşleri alınarak revize edilmiş ve son hali verilmiştir. Alan çalışmasından önce bu konuda uzman kişilerin görüşlerinin alınmasının nedeni, sektör yetkililerinin müşterilerle olan ilişkilerin doğasına hakim olması ve soru formunun anlaşılabilirliğinin sağlanmasıdır. Alan çalışması, Ekim-Aralık 2016 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Anketler karşılıklı görüşme şeklinde ve bazen istenildiği durumlarda da e-posta yoluyla gönderilerek cevaplandırılmıştır.

Bu doğrultuda araştırmaya kapsamında oluşturulan hipotezler şu şekildedir:

H₁= İlişkide güven arttıkça müşteri sadakati artmaktadır.

H₂= İlişkiye olan bağlılık arttıkça müşteri sadakati artmaktadır.

H₃=Müşteri isteklerine uygun olarak yapılan ürün/hizmet uyarlamaları müşteri sadakatini arttırmaktadır.

H₄=Müşteriler ile yaratılan atmosfer müşteri sadakatini arttırmaktadır.

H₅=İlişkiden duyulan memnuniyet düzeyi müşteri sadakatini arttırmaktadır.

E. Araştırmanın Bulguları

Araştırma kapsamında değerlendirilen işletmelerin yüzde 83,6’sı kendilerini konut, yüzde 16,4’ü ise sanayi işletmesi olarak tanımlamaktadır.

Katılımcı işletmeler, eşit oranlarda Manisa, İzmir ve Denizli illerinde faaliyet göstermekte olup, katılımcıların yüzde 77'si 10'dan az personel çalıştıran, yüzde 13,1'i de 10-24 arası personel çalıştıran işletmelerdir. Bunların büyük çoğunluğu (yüzde 88,5) konut müteahhitlerinde olmakla beraber, kalan yüzde 11,5'i büyük sanayi projeleri yapan işletmelerdir. Katılımcıların satış hacimleri incelendiğinde Manisa bölgesinde yüzde 76 ile 10-12 ay arası satış sonlandırması gözlenirken, İzmir bölgesinde bu oran yüzde 64 ile 1 yıl ve üzeri, Denizli bölgesinde yüzde 68 ile 1 yıl üzeri olarak gerçekleşmektedir.

Tablo 2: Araştırma Kapsamında Değerlendirilen İşletmelerin Genel Profili

Bulunduğu İl	N	Geçerli Yüzde	Faaliyet Alanı	N	Valid Percent
Manisa	21	34,4	Konut	51	83,6
İzmir	20	32,8	Sanayi	10	16,4
Denizli	20	32,8	Toplam	61	100
Toplam	61	100			
Çalışan Sayısı			Firmanın Konumu		
10'dan az	47	77	Müteahhit	54	88,5
10-24	8	13,1	Yapı elemanı	7	11,5
25-49	6	9,8	Toplam	61	100
50-249	-	-			
250 +	-	-			
Toplam	61	100			
İnşaat Hacmi			Satış Hacmi		
0-5 adet	52	85,2	0-3 ay	1	1,6
6-10 adet	9	14,8	4-6 ay	3	4,9
11-15 adet	-	-	7-9 ay	-	-
16-20 adet	-	-	10-12 ay	20	32,8
Toplam	61	100	1 yıl üstü	37	60,7
			Toplam	61	100
Fiili İnşaat Sayısı					
5 yıl altı	1	1,6			
5-9 yıl	7	11,5			
10-14 yıl	40	65,6			
15-19 yıl	8	13,1			
20 yıl ve üstü	5	8,2			
		100			

Araştırma kapsamında işletmelerin Batıbeton Beton San. A.Ş. ile olan ilişki kalitelerini ölçmek amacıyla, Tablo 1'de de ayrıntılarıyla gösterilen, literatürde yer alan ilişki kalitesi boyutları beton sektörünün yetkilileri ile görüşülerek sektörün doğası ve işleyişi göz önünde bulundurularak 6 boyut ve 19 ifade ile ölçülmüştür. İşletmelerin ifadelerle ilişkin genel değerlendirmelerini ortaya koymak amacıyla tek örnekli t-testi yapılmıştır (Tablo 3). Buna göre Batıbeton genel olarak, güvenilir, uzun dönemli, güçlü bir iş ilişkisi için gelecek vadeden, iletişim kalitesi yüksek, uyumlu bir iş atmosferi yaratan ve memnuniyet yaratan bir tedarikçi olarak algılanmaktadır. Müşteri sadakatinin de yüksek seviyelerde olduğu, bunun yanı sıra müşterilerinin ilgilendiği ürünler ve söz konusu ürünlerin araç, gereç ile

ekipmanların beklentilere uygun hazır hale getirilmesi konuları, geliştirilmesi gereken alanlar olarak görülmektedir.

Tablo 3: Katılımcıların Tek Örnekli T-Testi Değerlendirmeleri

*Not: Tek örnekli t testi için test değeri=3 (Kararsız) *(1= kesinlikle katılmıyorum 5= kesinlikle katılıyorum)*

İFADELER*	Ort.	Std. Sapma.	t	sd	p	Cronbach Alpha
GÜVEN						
Güvenilir bir kuruluştur.	4,59	0,668	18,599	60	0,000	0.73
Başarımla gerçekten ilgilenir.	4,33	0,651	15,926	60	0,000	
Verdiği sözleri yerine getirir.	4,39	0,665	16,358	60	0,000	
İlgilendiğimiz tüm ürünleri her zaman bilir.	3,84	0,986	6,621	60	0,000	
BAĞLILIK						
Batibeton ile olan iş ilişkimizin uzun süre devam edeceğini düşünüyoruz.	4,33	0,769	13,494	60	0,000	0.81
Tedarikçimiz olarak Batibeton'a bağlıyız.	4,02	0,940	8,448	60	0,000	
Zaman içinde Batibeton ile olan iş ilişkimizin güçleneceğine inanıyoruz.	4,46	0,647	17,602	60	0,000	
UYARLAMA						
Batibeton ürünleri ihtiyacımıza uygun hale getirir.	3,80	0,980	6,401	60	0,000	0.68
Tüm araç, gereç ve ekipmanları ihtiyaçlarımıza göre hazır hale getirir.	3,85	0,727	9,164	60	0,000	
İLETİŞİM KALİTESİ						
Batibeton ile kaliteli bir iletişimimiz var.	4,49	0,744	15,652	60	0,000	0.90
Batibeton ile düzgün bir iletişimimiz var.	4,48	0,622	18,719	60	0,000	
Batibeton ile eksiksiz bir iletişimimiz var.	4,47	0,595	19,580	60	0,000	
ATMOSFER						
Batibeton ile uyumlu bir ortamda çalışıyoruz.	4,34	0,772	13,598	60	0,000	0.84
Batibeton ile genel olarak ilişkilerimiz yakındır.	4,36	0,633	16,780	60	0,000	
Projelerde karşılıklı beklentilerimiz mevcuttur.	4,34	0,602	17,430	60	0,000	
MEMNUNİYET						
İşlerin koordinasyonundan memnunum.	4,34	0,750	13,994	60	0,000	0.79
Bilgi paylaşımı düzeyinden memnunum.	4,05	0,884	9,273	60	0,000	
İşlerin yönetilmesi konusundan memnunum.	4,38	0,662	16,236	60	0,000	
İşlere olan bağlılık düzeylerinden memnunum.	4,34	0,704	14,905	60	0,000	
MÜŞTERİ SADAĞATI						
Başka şirketlerde çalışan arkadaşlarıma Batibeton ile ilgili olumlu şeyler söylerim.	4,41	0,739	14,903	60	0,000	0.88
Batibeton markasını her zaman öneririm.	4,44	0,807	13,966	60	0,000	
Projelerde Batibeton ile çalışmaya devam edeceğiz.	4,30	0,955	10,595	60	0,000	
Batibeton tedarikçi olarak ilk tercihimdir.	4,46	0,697	16,349	60	0,000	

*Not: Tek örnekli t testi için test değeri=3 (Kararsız) *(1= kesinlikle katılmıyorum 5= kesinlikle katılıyorum)*

Yukarıda sözü edilen araştırma amaçları doğrultusunda ilişki kalitesi boyutları ile müşteri sadakati değişkenlerinin teorik altyapısı Woo ve Ennew (2004), Huntley (2006), Taulet (2009); Gil-Saura, Frasset-Deltoro, Cervera-Taulet (2009), Cater ve Cater (2010), Mitreğa ve Katrichis (2010); Nyaga (2011); Raza ve Rehman (2012) ile Song vd. (2012)'ye dayanmaktadır. Bu doğrultuda

sadakat bağımlı değişkeninin, güven ($r_{61}=0,618$; $p<0,05$), uyarılma ($r_{61}=0,517$; $p<0,05$), memnuniyet ($r_{61}=0,678$; $p<0,05$) ile orta, bağlılık ($r_{61}=0,842$; $p<0,05$) ve atmosfer ($r_{61}=0,739$; $p<0,05$) boyutları ile arasında kuvvetli düzeyde (Gürbüz ve Şahin, 2015:256) anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir.

Araştırma kapsamında ilişki kalitesi boyutlarının müşteri sadakati üzerindeki etkisinin ölçülmesi amacıyla aşamalı regresyon (stepwise) analizi yapılmıştır. Aşamalı regresyon analizi, her değişkenin modele sırayla eklendiği, katkısının değerlendirildiği ve katkı sağladığı takdirde modele dahil edilen bir analiz türüdür. Bu analiz türünde, modele katılan diğer tüm değişkenler yeniden test edilerek katkı sağlayıp sağlamamalarına göre modele dahil edilir ya da modelden çıkarılmaktadır (Öztürk, 2005:260). Regresyon analizinin sonuçları Tablo 4'te gösterilmektedir. Buna göre aşamalı regresyon analizi, ilişki kalitesi boyutlarından sadece bağlılık ile atmosfer değişkenlerini 2 aşamalı model çerçevesinde anlamlı bulmuş, diğer değişkenleri model dışında bırakmıştır. Tablo 4'ten de görülebileceği gibi bağlılık değişkeni müşteri sadakatine olan etkisinde bileşik korelasyon katsayısı 0,842 iken, ikinci aşamada bu değer 0,859'a yükselmiştir. İlgili R^2 değerlerine göre atmosfer değişkeni ikinci aşamada modele katılmasıyla açıklanan toplam varyans yüzde 73,9'a yükselmiştir ($F=81,902$; $p<0,05$).

Tablo 4: İlişki Kalitesi Boyutları ile Müşteri Sadakati Arasındaki Aşamalı Regresyon Analizi Sonuçları

	Bağımsız Değişkenler	R	R^2	R^2 deki Değişim	Std.Hata	F
1.Model	Bağlılık	0,842	0,708	0,703	0,37323	143,149*
2.Model	Bağlılık Atmosfer	0,859	0,739	0,729	0,35631	81,902*

* $p<0,05$

Aşamalı regresyon analizi sonuçlarına göre güven, uyarılma ve memnuniyet değişkenlerinin bağımlı değişken üzerinde herhangi anlamlı bir etkisi olmaması nedeniyle model dışı bırakılmıştır. Aşamalı regresyon sadece bağlılık ve atmosfer değişkenini modele dahil etmiştir. Bu doğrultuda araştırmanın H_2 ve H_4 hipotezleri kabul edilmiş olup, H_1 , H_3 , ve H_5 hipotezleri reddedilmiştir.

İletişim kalitesi, bağlılık değişkeninin müşteri sadakati ($r_{58}=0,647$; $p=0,00$) üzerindeki etkisinde kısmi moderatör (Sharma, Durand ve Gur-Arie, 1981:297) olarak değerlendirilmektedir. Buna göre iletişim kalitesi, ilişkiye olan bağlılığın müşteri sadakati üzerindeki gücünü zayıflatmaktadır. Diğer bir ifadeyle, Batıbeton grubunun müşterileriyle halihazırda sürdürdüğü iletişimin, bu ilişkiye olan bağlılığın sadakat üzerindeki etkisini azaltmakta olup bu anlamda müşterilerle geliştirilmesi gereken bir iletişim yapısının gerekliliği göz önünde bulundurulmalıdır. İletişim kalitesi ve bağlılık değişkeni etkileşim teriminin beta katsayısı 0,336 ($t=2,299$; $p=0,025$)'dir. Ayrıca iletişim kalitesi, yaratılan ilişki atmosferinin müşteri sadakati ($r_{58}=0,398$; $p=0,00$) üzerindeki etkisinde de kısmi moderatör (Sharma, Durand ve Gur-Arie, 1981:297) olarak değerlendirilmektedir. Dolayısıyla, iletişim kalitesi atmosferin müşteri sadakati üzerindeki etkisinde

0,341'lik bir düşüşe neden olmuştur. İletişim kalitesi arttırıldıkça daha uyumlu bir atmosfer yaratılarak müşteri sadakati arttırılabilecektir. Bu bulgulara yönelik olarak gelecekte daha farklı analizler yapılmalıdır. İletişim kalitesi ve atmosfer değişkeni etkileşim teriminin beta katsayısı 0,456 ($t=2,158$; $p=0,035$)'dir.

Elde edilen bulgular Athanasopoulou, (2009), Woo ve Ennew (2004), Leonidou vd. (2006), Cater ve Cater (2010), Nyaga (2011), Moliner vd.(2013), Madupalli vd.(2014)'nin çalışmalarında ilişkide güvenin; Su, vd. (2008) ile Song (2012)'nin çalışmalarında endüstriyel pazarlarda yaratılan olumlu ve uyumlu atmosfer algısının ilişkinin kalitesini arttıracığı ve oluşan başarılı ilişki yapısının müşteri sadakatini arttıracığına ilişkin bulguları desteklemektedir.

SONUÇ

Son yıllarda özellikle büyük konut projeleri kaynaklı konut talebinin artması, kentsel dönüşüm projesi nedeniyle hazır betona olan ihtiyacın ve tesis sayısının artması gibi nedenlerle (Akakın vd.,2013:70) sektördeki işletme sayısı günden güne artmış ve hazır beton sektörü yoğun bir rekabetin yaşandığı dinamik bir sektör haline gelmiştir. Geçmişte hazır beton sektöründe pazarlama faaliyetleri daha çok fiyat ve satış odaklı olmakla birlikte, yukarıda sözü edilen gelişmeler ve rekabetin gün geçtikçe artması gibi nedenlerle uygulanan satış odaklı yaklaşımlar rekabet avantajı yaratmak anlamında oldukça yetersiz kalmıştır. Sektördeki rekabet, yeni müşteriler bulmanın yanı sıra, mevcut müşterileri sadık birer müşteri haline getirme zorunluluğunu da beraberinde getirmiştir. Müşteri sadakati, ancak daha müşteri odaklı, uzun dönemli ilişkilerde kaliteye önem veren bir politika ve strateji ile mümkün olabilmektedir.

Batıbeton Beton San. A.Ş.'nin müşterilerine yönelik olarak gerçekleştirilen ve tanımlayıcı bir araştırma niteliğinde olan bu çalışmada, Batıbeton'un müşterileri ile oluşturduğu ilişki kalitesi, literatürden elde edilen ve daha sonra hazır beton sektörüne uyarlanarak elde edilen güven, bağlılık, uyarılma, atmosfer ve memnuniyet boyutları itibariyle değerlendirilmiştir. Müşterilerinin genel olarak Batıbeton'a yönelik sadık olduğu, ancak müşterilerinin ilgilendiği ürünler ve söz konusu ürünlerin araç, gereç ile ekipmanların beklentilere uygun, hazır hale getirilmesi konularında daha çok dikkat edilmesi gerekliliği ortaya çıkmıştır. Yapılan analizler neticesinde, Batıbeton bağlılık ve atmosfer boyutlarının, müşterilerin sadık birer müşteri haline gelmelerini etkileyen en önemli değişkenler olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, müşterilerin ilişkiye olan bağlılıklarının artması ve müşterilerinin Batıbeton ile ilişkilerini uyumlu ve yakın olarak algılamaları arttıkça, müşteri sadakati daha da artacaktır. Çalışmanın en önemli kısıtını oluşturan, anket cevaplamaya vakit ayrılmasının istenmemesi ve isteksizlik gibi konuların aşılması ve anket sayısının artması durumunda daha farklı boyutlar da etkili olabilecektir. Elde edilen bulgular Athanasopoulou, (2009), Woo ve Ennew (2004), Leonidou vd. (2006), Cater ve Cater (2010), Nyaga (2011), Moliner vd.(2013), Madupalli vd.(2014)'nin çalışmalarında ilişkide güvenin; Su, vd. (2008) ile Song (2012)'nin çalışmalarında endüstriyel pazarlarda yaratılan olumlu ve

uyumlu atmosfer algısının ilişkinin kalitesini arttıracacağı ve oluşan başarılı ilişki yapısının müşteri sadakatini arttıracığına ilişkin bulguları desteklemektedir.

Diğer önemli bir bulgu ise iletişim kalitesinin bağlılık ve atmosfer değişkenlerinin müşteri sadakati üzerindeki etkisinde kısmi moderatör olarak değerlendirilmiş olmasıdır. Müşterilerle olan mevcut iletişim düzeyi hem bağlılık değişkeninin hem de atmosfer değişkeninin müşteri sadakati üzerindeki etkisini güçsüzleştirmektedir. Dolayısıyla gelecekte bu duruma yönelik daha ileri analizlerin yapılması faydalı olacaktır.

Çalışmanın ilişki boyutlarının ortaya konması ve müşteri sadakati yaratma yolunda ilişki kalitesinin önemini vurgulaması anlamında endüstriyel işletmelere ışık tutması beklenmektedir. Bu çalışmanın, literatürdeki farklı ilişki kalitesi boyutlarının dahil edilmesi ve daha geniş kapsamlı bir örneklem büyüklüğü ile gerek hazır beton sektöründe gerekse diğer sektörlerde yapılacak araştırmalara altyapı sağlayacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akakın, T., Kılınc C., Işık A., Zengin H. (2013). *Hazır Beton Sektörü ve Beton Kullanımındaki Gelişmeler*. Hazır Beton, 66-72, <http://www.thbb.org/media/2088/makalethbb116.pdf>
- Arslan, M. (2012). *Endüstriyel Pazarlama*. İstanbul: Beta.
- Athanasopoulou, P. (2006). *Determining Relationship Quality in The Development of Business-to-Business Financial Services*. *Journal of Business-to-Business Marketing*, 13(1), 87–120. doi:10.1300/J033v13n01_03
- Aydin, S., Ozer, G. (2005). *Customer Loyalty and the Effect of Switching Costs As a Moderator Variable*. *Marketing Intelligence and Planning*, 23(1), 89-103. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/02634500510577492>
- Ata, U. Z., Toker A. (2012). *The Effect of Customer Relationship Management Adoption in Business-to-Business Markets*. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 27(6), 497 – 507. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/08858621211251497>
- Boonlertvanich, K. (2011), *Effect of Customer Perceived Value on Satisfaction and Customer Loyalty in Banking Service: The Moderating effect of Main-Bank Status*. *International Journal of Business Research*, 7(6), 40-54
- Bowen, J.T, Shoemaker, S. (2003). *Loyalty: A Strategic Commitment*. *Cornell Hospitality Quarterly*, 44(October), 31-46. doi: [10.1016/S0010-8804\(97\)83878-5](https://doi.org/10.1016/S0010-8804(97)83878-5)
- Brennan, R., Turnbull, P. W. (1999). *Adaptive Behavior in Buyer-Supplier Relationships*. *Industrial Marketing Management*, 28(5), pp. 481–495. doi: [http://dx.doi.org/10.1016/S0019-8501\(99\)00057-7](http://dx.doi.org/10.1016/S0019-8501(99)00057-7)
- Çater T, Çater B. (2010). *Product and Relationship Quality Influence on Customer Commitment and Loyalty in B2B Manufacturing Relationships*, *Industrial Marketing Management* 39, 1321–1333. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.indmarman.2010.02.006>
- Chang, Y., Chen, F. (2007). *Relational Benefits, Switching Barriers and Loyalty: A Study of Airline Customers in Taiwan*. *Journal of Air Transport Management*, 13(2), 104–109. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jairtraman.2006.10.001>
- Eriksson K, Vaghult LA. (2000). *Customer Retention, Purchasing Behavior and Relationship Substance in Professional Services*. *Industrial Marketing Management*, 29, 363–372. doi: [10.1016/S0019-8501\(00\)00113-9](https://doi.org/10.1016/S0019-8501(00)00113-9)
- Ford, D., Ha˘kansson, H. (2006). *IMP – Some Things Achieved: Much More To Do*. *European Journal of Marketing*, 40(3/4), 248-58. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/03090560610648039>
- Fornell, C. (1992). *A National Customer Satisfaction Barometer: The Swedish Experience*. *Journal of Marketing*, 56(1), 6–21. <http://www.jstor.org/stable/1252129>
- Ganesan, S. (1994). *Determinants of Long-Term Orientation in Buyer-Seller Relationships*. *Journal of Marketing*, 58(1), 1-19. <http://www.jstor.org/stable/1252265>

- Gounaris, Spiros P. (2005). *Trust and Commitment Influences on Customer Retention: Insights From Business-To-Business Services*, *Journal of Business Research*, 58, 126– 140. doi: 10.1016/S0148-2963(03)00122-X
- Griffin, J. (1996). *The Internet's Expanding Role in Building Customer Loyalty*. *Direct Marketing*, 59(7), 50-53
- Guenzi, P., Pardo, C., Georges, L. (2007). *Relational Selling Strategy and Key Account Managers' Relational Behaviors: An Exploratory Study*. *Industrial Marketing Management*, 36, 121– 133. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.indmarman.2005.03.014>
- Gümmesson, E. (2002). *Relationship Marketing in the New Economy*. *Journal of Relationship*, 1(1), 37-57. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/08876040210447315>
- Gürbüz S., Şahin F. (2015). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri (2. Baskı)*. Ankara: Seçkin.
- Hennig-Thurau, T., Gwinner, K. P., Gremler, D. D. (2002). *Understanding Relationship Marketing Outcomes: An Integration of Relational Benefits and Relational Quality*. *Journal of Service Research*, 4(3), 230–247. doi: 10.1177/1094670502004003006
- Holmlund, M. (2008). *A Definition, Model, and Empirical Analysis of Business-to-business Relationship Quality*, *International Journal of Service Industry Management*, 19(1), 32–62. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/09564230810855707>
- Hunt, S.D., Arnett, D.B., Madhavaram, S. (2006). *The explanatory foundations of relationship marketing theory*. *Journal of Business and Industrial Marketing*, 21(2), 72-87. doi: 10.1108/10610420610651296
- Huntley, J.K. (2006). *Conceptualization and Measurement of Relationship Quality: Linking Relationship Quality to Actual Sales and Recommendation Intention*. *Industrial Marketing Management* 35, 703 – 714. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.indmarman.2005.05.011>
- Irene G., Frasquet-Deltoro, M., Cervera-Taulet A. (2009). *The Value of B2B Relationships*. *Industrial Management & Data Systems*, 109(5), 593 – 609. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/02635570910957605>
- Kumar V., Shahb, D. (2004). *Building and Sustaining Profitable Customer Loyalty for the 21st Century*. *Journal of Retailing*, 80, 317–330. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jretai.2004.10.007>
- Leonidou, L. C., Barnes, B. R., Talias, M. A. (2006). *Exporter Importer Relationship Quality: The Inhibiting Role of Uncertainty, Distance, and Conflict*. *Industrial Marketing Management*, 35, 576–588. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.indmarman.2005.06.012>
- Leuthesser, L. (1997). *Supplier Relational Behaviour: An Empirical Assessment*, *Industrial Marketing Management*, 26(3), 245-54. doi: 10.1016/S0019-8501(96)00092-2
- Leverin, A., Liljander, V. (2006). *Does Relationship Marketing Improve Customer Relationship Satisfaction and Loyalty*. *International Journal of Bank Marketing*, 24(4), 232-251. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/02652320610671333>
- Lin, C.P., Ding, C.G. (2006). *Evaluating Group Differences in Gender During The Formation o Relationship Quality and Loyalty in ISP Service*. *Journal of Organizational and End User Computing*, 18(2), 38-62. doi: 10.4018/978-1-59904-295-4.ch014
- Liu, Y., Li, Y., Zhang, L. (2010). *Control Mechanisms Across A Buyer–Supplier Relationship Quality Matrix*. *Journal of Business Research* 63, 3–12. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2009.01.005>
- Madupalli R., Pannirselvam G., Williams C. (2014). *Quality of Business to Business Relationships: Impact of Customer-Supplier Differences*, *Academy of Marketing Studies Journal*, 18(2), 149-160.
- Mitreğa M., Katrichis J. (2010). *Benefiting from Dedication and Constraint in Buyer–Seller Relationships*, *Industrial Marketing Management*, 39, 616–624. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.indmarman.2009.05.004>
- Mohr, J., Spekman, R., (1994). *Characteristics of Partnership Success: Partnership Attributes, Communication Behavior and Conflict Resolution Techniques*. *Strategic Management Journal*, 15, 135–152. doi: 10.1002/smj.4250150205

- Moliner, J. S., Moliner M., Sánchez-Garcia T. J. (2013). *Relationship Quality in Business To Business: A Cross-Cultural Perspective From Universities. Marketing Intelligence & Planning*, 31(3), 196 – 215. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/02634501311324573>
- Morgan RM, Hunt SD, (1994). *The Commitment–Trust Theory of Relationship Marketing. Journal of Marketing* 58, 20–38. doi: 10.2307/1252308
- Nyaga, G. N., Whipple J. M.(2011). *Relationship Quality and Performance Outcomes: Achieving a Sustainable Competitive Advantage. Journal of Business Logistics*, 32(4), 345–360. doi: 10.1111/j.0000-0000.2011.01030.x
- ÖZTÜRK, E. (2005). *Çoklu Doğrusal Regresyon Modeli, SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Şeref Kalaycı (Ed.). Ankara: Asil.
- Panayides, P. M. (2002). *Identification of Strategic Groups Using Relationship Marketing Criteria: A Cluster Analytic Approach in Professional Services. The Service Industries Journal*, 22(2), 149–166. doi: 10.1080/714005071
- Peng LY, Wang Q. (2006). *Impact of Relationship Marketing Tactics (RMTs) on Switchers and Stayers in a Competitive Service Industry. Journal of Marketing Management*, 22, 25-59. doi: 10.1362/026725706776022263
- Raza, A., Rehman Z. (2012). *Impact of Relationship Marketing Tactics on Relationship Quality and Customer Loyalty: A Case Study of Telecom Sector of Pakistan. African Journal of Business Management*, 6(14), 5085-5092. doi: 10.5897/AJBM11.3022
- Rauyruen, P., Miller, K. E. (2007). *Relationship Quality As a Predictor of B2B Customer Loyalty. Journal of Business Research*, 60, 21–31. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2005.11.006>
- Roberts, K., Varki, S. and Brodie, R. (2003). *Measuring The Quality of Relationships in Consumer Services: An Empirical Study. European Journal of Marketing*, 13(1/2), 169-196. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/03090560310454037>
- Russo, I., Confente I., Gligor D.M. and Autry C.W. (2015). *To Be Or Not To Be (Loyal): Is There a Recipe For Customer Loyalty in The B2B Context?. Journal of Business Research*, 1-19. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.07.002>
- Sahay, B.S. (2003). *Understanding Trust in Supply Chain Relationship. Industrial Management & Data Systems*, 103(8), 553-563. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/02635570310497602>
- Sharma S., Durand R., Oded Gur-Arie. (1981). *Identification and Analysis of Moderator Variables. Journal of Marketing Research*, 18, 291-300, <http://www.jstor.org/stable/3150970>
- Sindhav, B.G., Lusch, R.F. (2008). *An Identification-Based Model of Supplier-Retailer Communication. Journal of Marketing Channels*, 15(4), 281-314. doi: 10.1080/10466690802063978
- Spreng, R. A., MacKenzie S. B., Olshavsky R.W. (1996). *A Reexamination of the Determinants of Consumer Satisfaction, Journal of Marketing*, 60, pp.15-32, <http://www.jstor.org/stable/1251839>
- Su, Q., Song, Y., Li, Z., Dang, J. (2008). *The Impact of Supply Chain Relationship Quality on Cooperative Strategy. Journal of Purchasing & Supply Management*, 14, 263-272. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.pursup.2008.08.002>
- Svensson, G. (2004). *Vulnerability in Business Relationships: The Gap Between Dependence and Trust. Journal of Business & Industrial Marketing*, 19(7), 469-483. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/08858620410564418>
- THBB (Türkiye Hazır Beton Birliği). (2015), 2013 - 2014 Yılı Hazır Beton Sektörü İstatistikleri, THBB Yayınları <http://www.thbb.org/media/74449/2013-2014-hazir-beton-sektoru-verileri22062015.pdf> [15.01.2016]
- Ulaga, W. (2003), *Capturing Value Creation in Business Relationships: A Customer Perspective, Industrial Marketing Management*, 32(8), pp.677–693. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.indmarman.2003.06.008>
- Veloutsou, C, Daskou, S., Daskou, A. (2004). *Are the Determinants of Bank Loyalty Brand Specific?. Journal of Financial Services Marketing*, 9(2), 113-125. doi:10.1057/palgrave.fsm.4770146

- Woo, K. S., Ennew, C. T. (2004). *Business-to-Business Relationship Quality: An IMP Interaction-Based Conceptualization and Measurement*, *European Journal of Marketing*, 38(9/10), 1252–1271. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/03090560410548960>
- Song, Y., Su, Q., Liu, Q., and Wang, T. (2012). *Impact of Business Relationship Functions on Relationship Quality and Buyer's Performance*. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 27(4), 286-298. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/08858621211221661>

SUMMARY

Before the year 2000, in ready-mix concrete industry, the formation of marketing philosophy is hindered due to the lack of businesses which are not capable of meeting the demand created by customers. Also the increase in number of businesses in the industry could not keep pace with the skyrocketing demand of ready-mix concrete, so the businesses in the industry continued their activities with production focused policies and strategies. After the year 2000, with the increase in number of businesses entering the industry, market dynamics have changed, besides using the pricing policies as a tool for competition in order to keep up with the change and improvements, businesses have to follow customer based policies intended to improve long term relationship quality. Ready-mix concrete industry had been developed and the relevant standards of the industry had already established, construction inspection system is also being settled with the acceleration in the construction industry which can be named as one of the most important sectors leading our economy. With these dynamics established, number of businesses within the industry had increased seriously. In the ready-mix concrete industry, in which the competition is highly intensive, service quality, customer relationship and even the efforts for bringing the quality perception regarding the customer relationship at the top, has become the most important elements that are creating the competitive advantage. Thus, gaining loyal customers depending on the long term and strong relationships had become the most essential goal of the businesses. In this scope, the aim of the study is to measure the effect of relationship quality on customer loyalty. In this framework, the study was designed as a descriptive research and a questionnaire was applied to the customers of Batbeton Beton San. A.Ş. The dimensions of commitment and atmosphere among the other dimensions of relationship quality, are found to be the most important dimensions increasing the customer loyalty, whereas communication level is evaluated as partial moderator. In this scope, in the first phase relationship quality and its dimensions are investigated in industrial markets, then a literature survey is carried out regarding to customer loyalty and relationship quality dimensions' effects on customer loyalty. Lastly, findings of the field work are given. Relationship quality is more important in the industrial markets with similar quality. There are a variety of relationships both in consumer and in industrial markets. The perception of a high quality relationship between/among parties paves the way for customer satisfaction, loyalty, positive word of mouth communication, and sustainable business relationships among parties. Perception of high quality relationship will boost the commitment of parties to the relationship, and motivate them for making

contributions for it. Relationship quality is covered with the dimensions of trust, commitment, adaptation, atmosphere and satisfaction since the study is directed at industrial businesses and because of the nature of relationships between parties and business in ready-mix concrete industry.

As a result of the analyses, it is seen that the Batibeton commitment and atmosphere dimensions are the most important variables affecting company's customers to be loyal. So customer loyalty will increase as the customers' commitment to the relationship and the level at which the customers perceive their relationship with Batibeton as coherent and close increase. The most important limitation of the study is people's unwillingness to allocate some time for answering the questionnaire and reluctance. If these limitations are overcome, the number of questionnaires answered will increase and different dimensions can be effective. The other important finding is that the communication quality is evaluated as a partial moderator for the relationship between the variables of commitment and atmosphere. Current communication level with the customers weaken both the commitment's and atmosphere's effect on customer loyalty. So it will be useful to carry out detailed analyses addressing this situation in future.

The study is expected to shed a light to industrial businesses for revealing the relationship dimensions and emphasizing the importance of relationship quality on the way to create customer loyalty.

The Effects of Internet Usage and GDP on Electricity Consumption: The Case of Turkey

M. Veysel KAYA*

Bayram Veli DOYAR**

Fatih DEMİR***

ABSTRACT

This paper aims to reveal the connection between electricity use growth, GDP growth and the growth in the number of internet users for Turkey with the time series data covering 1994-2014. Since internet usage is one of the quickest ways of accessing information, its effects on electricity consumption has great importance in respect to economic growth. In line with this purpose, we implement ARDL bounds test for cointegration and find long-run relationship between the variables. Then, we estimate the long-run and the short-run coefficients from the selected ARDL model. Accordingly, growth in the number of internet users and GDP growth have positive and statistically significant effects on electricity use growth in Turkey both in the short-run and the long-run. Also, the coefficient of lagged error correction term is found negative, which validates the long-run relationship. Since the coefficient, however, found between -1 and -2, it is concluded that the long-run equilibrium is achieved in a decreasing fluctuating form. Consequently, we recommend energy conservation policies for Turkey.

Key Words: Internet usage, electricity consumption, GDP, Turkey, ARDL.

JEL Classification: Q43, C22.

İnternet Kullanımı ve GSYH'nun Elektrik Tüketimi Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği

ÖZ

Bu çalışma Türkiye için 1994-2014 dönemi yıllık zaman serisi verilerini kullanarak elektrik tüketimi, GSYH ve internet kullanımı arasındaki ilişkileri göstermeyi amaçlamaktadır. İnternet kullanımı bilgiye erişimde en hızlı yollardan biri olduğu için, elektrik tüketimine etkisi de ekonomik büyüme açısından büyük öneme sahiptir. Bu amaç yönelik olarak ARDL sınır testi uygulanmış ve değişkenler arasında eşbütünlüğe ilişkisi tespit edilmiştir. Ardından seçilen ARDL modelinden kısa ve uzun dönem katsayıları tahmin edilmiştir. Sonuçlar hem uzun hem de kısa dönemde Türkiye'de internet kullanımı ve GSYH'nin elektrik tüketimi üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı etkilerinin olduğunu göstermiştir. Ayrıca gecikmeli hata düzeltme katsayısı, uzun dönem ilişkisini onaylayacak şekilde negatif işaretli olarak bulunmuştur. Ancak, bu katsayı -1 ile -2 arasında yer aldığından uzun dönem dengesinin dalgalanarak azalan bir biçimde sağlandığı sonucuna varılmıştır. Sonuç olarak Türkiye için enerji koruma politikaları önerilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İnternet kullanımı, elektrik tüketimi, GSYH, Türkiye, ARDL.

JEL Sınıflandırması: Q43, C22.

INTRODUCTION

Energy use and economic growth relationship has been extensively studied by numerous authors. With the increasing usage of information and communication

* Associate Professor, Kirikkale University, Department of Economics, (mveyselkaya@yahoo.com)

** PhD Student, Kirikkale University, Economics, (bvdoyar@gmail.com)

*** Research Assistant, Kirikkale University, Department of Econometrics, (fatihdemir@kku.edu.tr)

(Makale Gönderim Tarihi: 29.03.2016 / Yayına Kabul Tarihi: 22.03.2017)

Doi Number: 10.18657/yonveek.307528

technologies (ICT's) as a result of information age, this relationship has been started to be examined by various aspects. One of the analyzed relationships is between electricity consumption and internet usage. When we take into consider the great rise in internet usage in Turkey during the recent years, this subject becomes significant.

Many of previous studies largely focus on GDP and electricity consumption for various countries. Therefore, we can say that electricity use and ICT field is new. Also, we find no studies examining the linkage amongst internet usage and electricity consumption for Turkey.

The main question we seek to answer is “how does growth in the number of internet users affect the growth in electricity use?”. Therefore, the target of this paper is to examine the impacts of internet use on electricity consumption in Turkey. Thus, our hypothesis of “higher growth in the number of internet users leads to higher electricity use growth” will be tested.

We use annual percentage changes in electricity consumption, GDP and internet users number data spanning the period 1994-2014. To see the connection between the variables we utilized ARDL estimation. After revealing that the variables share cointegrating relationship, we estimate long-run and short-run coefficients.

The rest of the article is organized as follows: second section gives statistical information about internet and electricity energy in Turkey, third section summarizes the empirical literature, fourth section explains the data set, model and methodology, fifth section displays empirical outcomes, and the final section is conclusions.

II. A STATISTICAL REVIEW ON INTERNET AND ELECTRICITY USAGE IN TURKEY

A. Internet Usage

In this subsection, we summarize the internet usage structure of Turkey by presenting statistical data between 2004-2015 period. All of the following figures (Figures 1-4) in this subsection are prepared by the author using the data obtained from the web site of Turkish Statistical Institute (Turkstat) ¹.

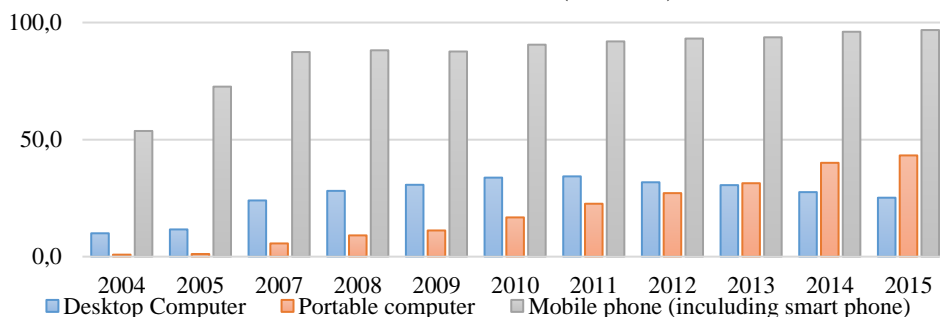


Figure 1. Availability of devices in households. (Source: TurkStat).

¹ “Portable computer (Laptop, Tablet PC)” and “portable computer (Laptop, netbook, tablet)” data were combined and presented together in the title of “portable computer” by the author.

In Figure 1, the availabilities of some of technological devices which can provide internet access in households are shown. Until 2013, total population has more desktop computer than the portable ones. With 2013, portable computer availability exceeds desktop computer availability. It is observed that the mobile phone availability has been higher than any other devices in considered years. In 2015, when 96.8% of total population has mobile phone, 25.2% and 43.2% of total population has desktop computer and portable computer, respectively.

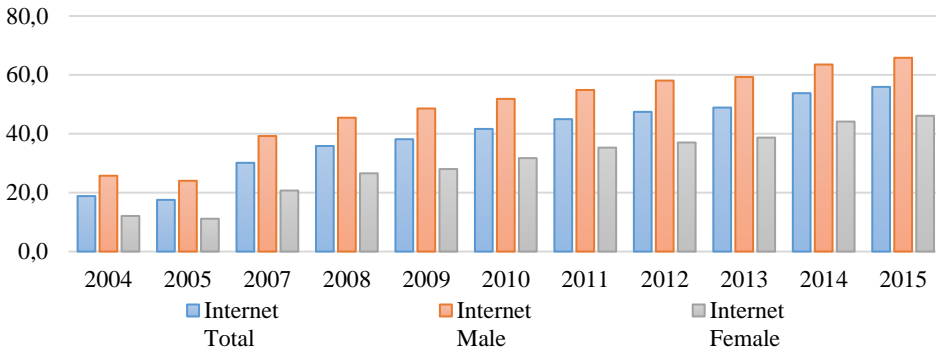


Figure 2. Internet users by sex. (Source: TurkStat).

It can be said that there is a huge difference in internet usage statistics between the considered time interval in Turkey. As presented on Figure 2, internet usage has been more common for male population than females since 2004. Female internet users comprise 46.1 % of female population for 2015. When only 18.8 % of total population is internet user in 2004, it is raised to 55.9 % in 2015.

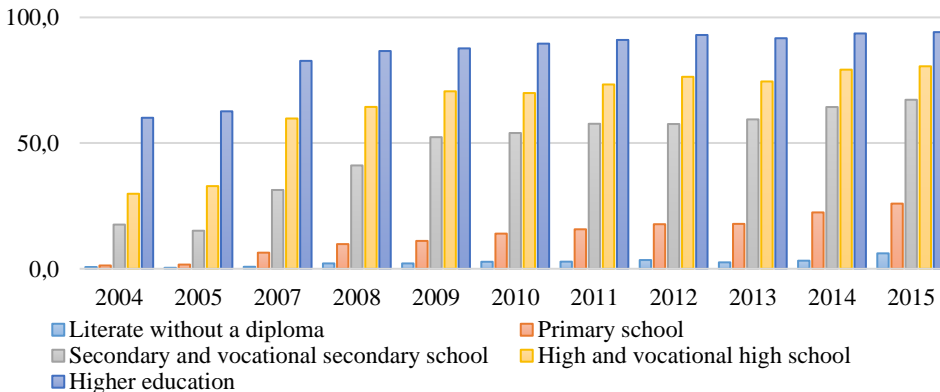


Figure 3. Internet users by education. (Source: TurkStat).

Internet usage statistics by education can be seen on Figure 3. It is observed that as education increases, then internet usage ratio increases. Accordingly, people who literate without a diploma are the least internet users when the ones with higher education are the most internet users. Over the years, ratio of higher educated

population in internet usage is increased as well as others. The ratio of higher educated ones is 94.1 % for 2015.

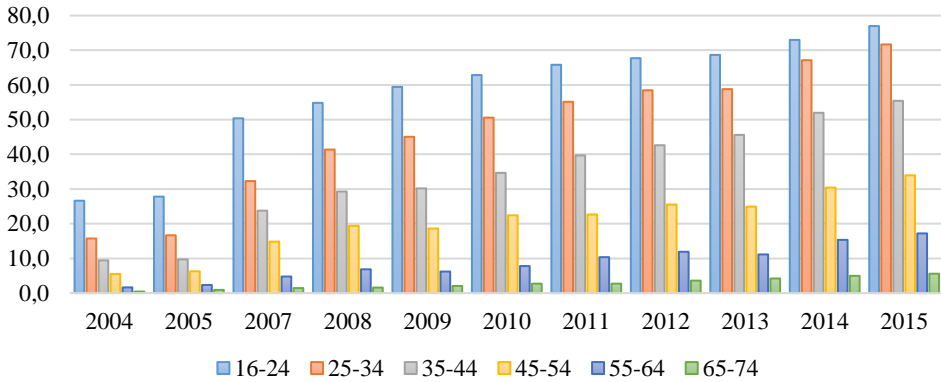


Figure 4. Internet users by age groups. (Source: TurkStat).

Internet users by age groups presented in Figure 4. Internet usage has been more common for lower age group. When internet usage in 16-24 age group is 26.6% in 2004, it is increased to 77% in 2015. Similar situation in education is also observed for age groups. Accordingly, elderly people are less internet users. Internet usage in 65-74 age group is 5.6% in 2015.

B. Electricity Generation and Consumption

This subsection summarizes electricity generation and consumption of Turkey between 1970-2013 period. All data obtained from TurkStat and all of following figures (Figures 5-6) are prepared by the author using the data.

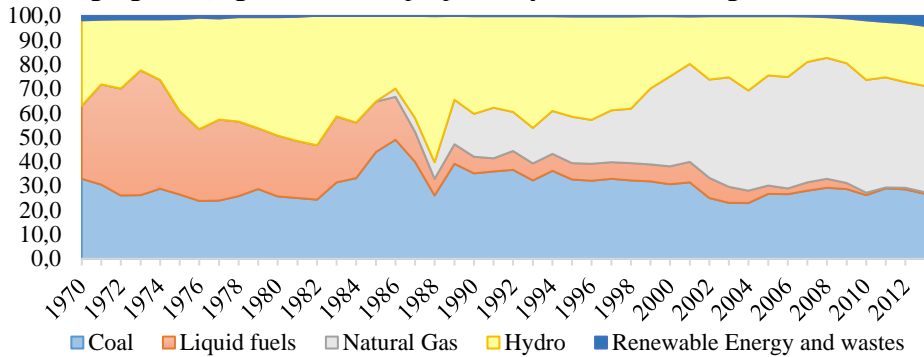


Figure 5. Electricity generation shares by energy resources. (Source: TurkStat).

Figure 5 shows electricity generation shares by sources. As represented with yellow area, from mid-1970's to the end of 1999, electricity generation resource was mostly hydro. The highest share of this resource in electricity generation is 60.3% which was reached in 1988. It is also seen that sometimes the share of coal, which is represented by the light blue area, is more than the share of hydro. Usage of natural gas with the purpose of electricity generation starts in 1985.

As seen on grey area, with 2000, natural gas exceeds hydro in terms of share. Today, natural gas still has the highest share in generating electricity. This share is 43.8% in 2013. Renewable energy and wastes has the lowest portion for given time period. It, however, starts to increase in late 2000's. As for liquid fuels, whose share exhibits a decreasing trend, have 0.7% portion in total generation in 2013.

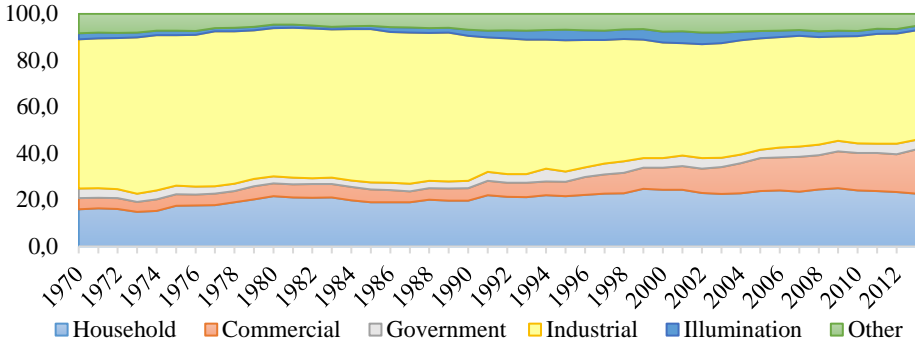


Figure 6. Distribution of net electricity consumption by sectors.
(Source: TurkStat).

Figure 6 demonstrates net electricity consumption by sectors. According to the figure, industry, which is represented by the yellow area, is the leading sector in net electricity consumption in the interval. But the diminishing trend of the sector is remarkable. It's share decreases from about 60-65% in between of 1970-1990 to 47.1% in 2013. Household sector that represented with light blue area has the second highest share between the years presented with 20.9% mean. The share of the sector is 22.7% in 2013. The increasing trend of the orange area, which stands for commercial sector, from about 4.5% in 1970's to about 17% in 2010's is also should be indicated.

III. LITERATURE REVIEW

It's generally known that the energy use and economic growth relationship literature starts with Kraft and Kraft (1978) who find a causal relationship from GNP to energy use for the USA. But, energy consumption and information technology literature may be started with Thirring (1958), as Sadorsky (2012) states.

The literature on the relationship of electricity consumption and ICT's is considerably limited. We can summarize this literature as follows:

Salahuddin and Alam (2015) use annual time series data to estimate the effects of economic growth and internet usage on electricity consumption for Australia in 1985-2012. Using bounds test, they find internet usage and economic growth have positive and significant impacts on electricity use. Estimated long-run coefficients from ARDL approach show that internet usage and economic growth increase electricity consumption. Also, the robustness of these long-run coefficients are confirmed by DOLS estimates. Finally, Granger causality test results show a one-way causality running from internet usage to electricity use.

Sadorsky (2012) examines ICT and electricity use relationship for 19 emerging countries using GMM. ICT variables used in the work are internet users, mobile cellular subscriptions and personal computers. He develops four models: The base model includes none of ICT variables while each of others include an ICT variable. The long-run coefficients of ICT variables are found smaller than income coefficients.

Ishida (2015) explores ICT investment, GDP and energy relationships using ARDL approach for Japan for the years 1980-2010. He sets up two models namely production and energy demand functions. For the production model, labor, energy consumption and capital coefficients are found positive and statistically significant in the long-run. But, coefficient of ICT is found insignificant in the short and the long-run. For the energy demand model, coefficients of price and energy consumption are significant in the long-run and their signs conform to theory. In the short-run, coefficient of ICT is significant. Consequently, he decides ICT investments moderately decreases energy use.

When we look at the relationship of GDP and electricity consumption, we find broader literature compared to the relationship of electricity consumption and ICT's. Most of them focus on casual relationship between the variables considered. Some of recent studies on this literature can be found as follows:

Dogan (2015) analyses relationships between economic growth and electricity use both from renewables and non-renewables for Turkey in 1990-2012. Implementing bounds, Johansen and Gregory-Hansen tests, he reveals that the variables have not long-run relationship. VECM-based Granger causality test shows that in the short-run electricity use from renewables and economic growth, and electricity use from non-renewables and economic growth are neutral each other. In the long-run, there is one causality runs from electricity use form renewables, electricity use from non-renewables, capital and labor to economic growth and also, from economic growth, electricity consumption from renewables, capital and labor to electricity consumption from non-renewables.

Bayar and Ozel (2014) use yearly data of electric power use and GDP growth for emerging countries between 1991-2011 to see long-run and causalities between them. They apply Pedroni, Johansen Fisher and Kao cointegration tests and find the long-run association. According to FMOLS and DOLS results for the panel reveal that the income elasticities of electricity consumption are 0.33 and 0.32, respectively. For Turkey, these elasticities are found 0.39 for FMOLS and 0.37 for DOLS. Finally, panel Granger causality test outcomes uncover tow-way causality between economic growth and electricity use.

Aslan (2014) uses ARDL approach with yearly electricity use and GDP per head data covering 1968-2008 for Turkey. ARDL bounds test results indicate that there is a cointegrating assosication between electrtricity use and GDP per capita, and vice versa. Long-run coefficients of ARDL model are found 1.012 and 1.047, respectively. These results mean that electricity use (GDP per head) boosts GDP per head (electricity use) in Turkey. According to Granger test results, while there is no causality evidence between the variables in the short-run, bidirectional

causality is found between them. He also states that while the speed of adjustment is 3.9 % each year when electricity consumption is dependent variable, 3.2 % each year when GDP per capita is dependent variable.

Acaravci and Ozturk (2012) search causality between per head electricity use and GDP per head for Turkey using the data that also includes employment ratio covering 1968-2006 period. ARDL bounds test outcomes point to long-run connection between the variables. They also find that income elasticities of electricity consumption which are estimated from the ARDL model are positive in the long and the short runs. Accordingly, when a 1% increase in electricity use brings a 0.87% rise in GDP in the short-run, this rise for electricity use in the long-run is found 0.32 % for Turkey. Lastly, short-run, long-run and strong Granger causality models uncover that there is not causality between GDP per head and per head electricity use.

Narayan, Narayan and Popp (2010) investigate causal connections between GDP and electricity use with 1980-2006 data for seven panels namely Western Europe, Asia, Africa, Latin America, Middle East, G6, and worldwide. Applying Pedroni's residual based cointegration test they find the variables are panel cointegrated for all panels. The result for Middle East is found statistically insignificant. For G6, causality sign has found negative. For the rest, there is a long-run positive Granger causality from electricity use to GDP. Alternatively, they find causality from GDP to electricity consumption for all panels.

Narayan & Smyth (2009) investigate causality between electricity use, exports and GDP data covering 1974-2002 for Middle Eastern countries. Using Westerlund cointegration test they discover that the variables share long-run relationship. According to panel Granger causality test results there is a Granger causality from GDP to exports and from electricity use to GDP. In the long-run, causality runs from exports and electricity use to GDP and from exports and GDP to electricity use. Finally, they use FMOLS estimator to get long-run elasticities and find that if electricity use increases 1%, then GDP increases 0.04%; if exports increase 1%, then GDP increases 0.17%; and if GDP increases 1%, then electricity use increases 0.95%.

There are also detailed reviews on electricity consumption and GDP nexus e.g. (Payne, 2010) and (Ozturk, 2010). These resources can be utilized by researchers for further information.

IV. DATA, MODEL AND METHODOLOGY

A. Data

Our dataset consists of electrical energy consumption (gigawatt-hour, per capita) which is obtained from Eurostat Database, GDP (per capita) and the number of internet users (per capita) which are attained from World Development Indicators (WDI) Databank. Each variable is used in their annual percentage change forms to find out the elasticities. Hereafter, *ELC*, *GDP* and *INT* represent annual percentage changes in electricity consumption, GDP and the number of internet users, respectively.

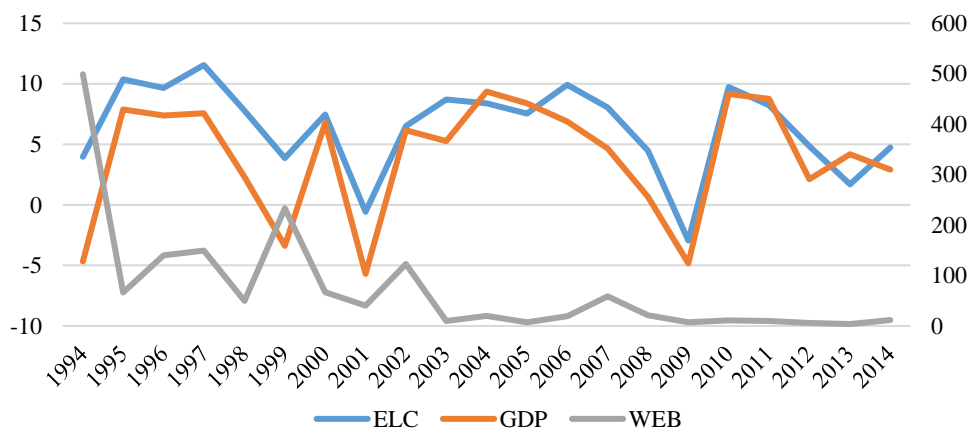


Figure 7. Growths in electricity consumption, GDP and internet users.

The time path of the variables that are used in the analysis are shown on Figure 7 as a line chart. For electricity and GDP growth, left axis of the figure should be followed. For growth in the number of internet users, right axis of the figure should be considered. The blue line represents electricity consumption growth. It decreases only in 2001 and 2009, which are economic crisis years. The orange line stands for GDP growth. Accordingly, it decreases in economic crisis years, 1994, 2001 and 2009. Decrease in 1999 corresponds to earthquake period in Turkey. The grey line shows percentage change in internet usage. The grey line displays internet usage growth in Turkey between 1993-2013. Internet usage in Turkey increased about 500% in 1994. In the following years, there is no decrease observed.

B. Model

Following Sadorsky (2012), and Salahuddin and Alam (2015), who use electricity consumption as a function of economic growth and internet usage, we can write the following model:

$$ELC = f(GDP, WEB) \quad (1)$$

We can write this model as an open function as:

$$ELC_t = \alpha_0 + \alpha_1 GDP_t + \alpha_2 WEB_t + u_t \quad (2)$$

where u is stochastic error term and subscript t stands for time. Since we work with percentage data, there is no need to take natural logarithms of the variables.

C. Methodology

First of all, we utilize Augmented Dickey-Fuller (ADF) (Dickey and Fuller, 1981) and Phillips-Perron (PP) (Phillips and Perron, 1988) tests to check that the series are not $I(2)$. This check is necessary before to run ARDL bounds test.

Pesaran, Shin and Smith (2001) have developed a cointegration approach which is based on F -statistics. They generated two sets of critical values. If the calculated F -statistics is greater than the upper limit of the critical value, the null hypothesis of no cointegration is rejected. If the calculated F -statistics is smaller

than the lower limit of the critical value, the null hypothesis of cointegration cannot be rejected. There is no conclusion if the calculated F -statistics takes part between the bounds. Bounds testing have some superiorities in comparison to other cointegration tests. Ozturk and Acaravci (2013) state these superiorities as follows: (i) it's not compulsory that all the variables share same stationarity level, (ii) it is effective for small samples, (iii) variables can have dissimilar lags, and (iv) it uses a single reduced form equation. We apply ARDL bounds testing approach to see whether the variables have cointegrating association or not. Since we work with a small sample, there couldn't be a better option than ARDL procedure. ARDL model related to equation (2) can be written as:

$$\begin{aligned} \Delta ELC = & \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_{1i} \Delta ELC_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{2i} \Delta GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{3i} \Delta WEB_{t-i} \\ & + \gamma_1 ELC_{t-1} + \gamma_2 GDP_{t-1} + \gamma_3 WEB_{t-1} \\ & + \varepsilon_t \end{aligned} \tag{3}$$

For optimal lag length selection, we utilized Akaike information criterion (AIC). For our ARDL model, the null hypothesis of no cointegration is $H_0 = \gamma_1 = \gamma_2 = \gamma_3 = 0$, whereas alternative of cointegration is $H_0 \neq \gamma_1 \neq \gamma_2 \neq \gamma_3 \neq 0$.

V. EMPIRICAL RESULTS

Table 2 shows the outcomes obtained from ADF and PP tests. ADF test shows that variables ELC , GDP and WEB are level stationary in 5%, 1% and 10% significance levels, respectively. According to PP test, all variables are level stationary in 1% level.

Table 2: Unit root tests.

	ADF	PP
	Level	Level
<i>ELC</i>	-3.798**	-3.817***
<i>GDP</i>	-4.879***	-4.879***
<i>WEB</i>	-2.772*	-6.628***

Superscripts *, **, and *** show 10%, 5%, and 1% significance levels, respectively. All tests run with intercept. Lag length is chosen by AIC for ADF test. Bandwidth is chosen by Barrlett Kernel for PP and KPSS tests.

Since our observation number is 21, maximum lag for ARDL is limited to 2 lags. Based on AIC, proper model is found as ARDL (1,1,1). Table 3 reveals the outcomes from bounds test for cointegration. Since the calculated F -statistics is higher than the upper critical value at 1% level, we decide that there is a long-run association between the variables.

Table 3: Bounds test for cointegration.

F-Statistics	k	99% Lower bound	99% Upper bound
10.387	2	5.15	6.36

Long-run coefficients that estimated from ARDL (1,1,1) model are shown on Table 4. It's seen that all variables are statistically significant at 1% significance level excluding constant term which is significant at 5% level. The outcomes reveal that the higher growths on number of internet users and GDP mean that higher growth in electricity consumption. If *GDP* and *WEB* increase 1%, then *ELC* increases by 0.85% and 0.02%, respectively.

Table 4: Long-run coefficients from ARDL (1,1,1).

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic [Prob.]
<i>Dependent Variable: ELC</i>			
<i>GDP</i>	0.851***	0.092	9.221 [0.000]
<i>WEB</i>	0.023***	0.004	4.792 [0.000]
<i>C</i>	1.472**	0.601	2.446 [0.028]

Superscripts ** and *** show 5% and 1% significance levels. Optimal lag order is selected based on AIC.

Table 5 shows error-correction depiction of ARDL (1,1,1) model. Each variable is found significant at 1% level. The coefficients show that explanatory variables have positive effects on *ELC*. Accordingly, if *GDP* and *WEB* increase 1%, then *ELC* increases 0.69% and 0.02%, respectively. The coefficient of lagged error-correction term *ECT (-1)* is found negative which is expected. So, the long-run association is validated. The value of *ECT (-1)* coefficient is found -1.25 and statistically significant at 1% level. Narayan and Smyth (2006) state that if *ECT (-1)* coefficient is found between -1 and -2, then the long-run equilibrium is achieved in a decreasing fluctuating form. Therefore, we can say that the correction will occur in a decreasing fluctuating form, since our coefficient is also between the stated intervals.

Table 5: Error-correction model based on ARDL (1,1,1).

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic [Prob.]
<i>Dependent Variable: Δ(ELC)</i>			
$\Delta(GDP)$	0.692***	0.079	8.757 [0.000]
$\Delta(WEB)$	0.019***	0.006	2.972 [0.010]
<i>ECT (-1)</i>	-1.250***	0.235	-5.313 [0.000]

Superscripts ** and *** show 5% and 1% significance levels. Optimal lag order is selected based on AIC.

Results from diagnostic tests presented on Table 6. We use Breusch-Godfrey LM test for serial correlation, White test for heteroskedasticity, Ramsey's RESET test for functional form and Jarque-Bera test for normality. Accordingly,

we have normally distributed, homoskedastic and not serially correlated error terms. Also, our model specification is true.

Table 6: Diagnostic tests.

Test	Value [Prob.]
Serial correlation (χ^2)	0.216 [0.897]
Heteroskedasticity (χ^2)	3.507 [0.622]
Normality (χ^2)	0.222 [0.894]
Functional form (F)	2.034 [0.177]
R^2 0.878	Adj. R^2 0.834

For the stability of coefficients, cumulative sum (CUSUM) and cumulative sum of squares (CUSUMQ) stability tests were implemented. As is seen from Figure 8, the parameters are stable at 5% significance level.

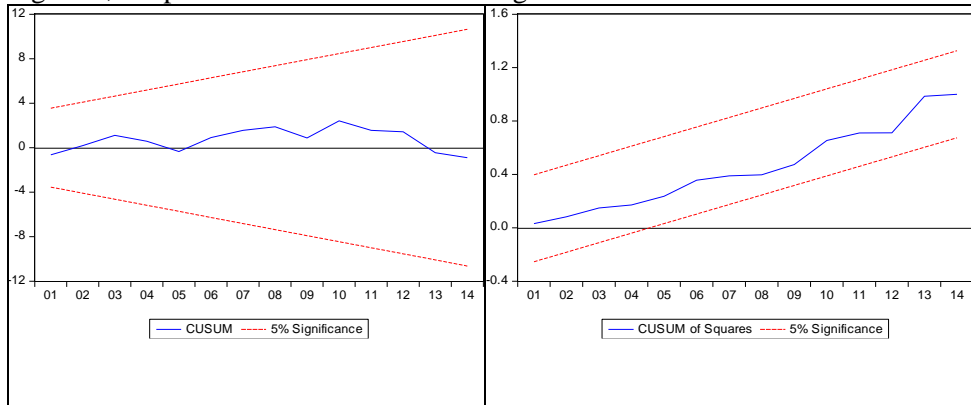


Figure 8. Plots of CUSUM and CUSUMQ tests.

CONCLUSION AND POLICY SUGGESTIONS

The objective of current paper is to investigate the link between the growth in the number of internet users and electricity use growth for Turkey employing the data covering 1994-2014. Since we work with a small sample, we prefer to utilize ARDL model.

After finding the series are not $I(2)$, we execute ARDL bounds test for cointegration and detect a long-run link between the variables. Both of estimated long-run and short-run coefficients of GDP growth and internet usage growth have positive and statistically significant effect on electricity consumption growth. In addition, we find a 1% rise in internet usage growth boosts electricity consumption growth by 0.02% in the short-run. Also, a 1% rise in GDP growth means 0.69% in electricity use growth. The coefficient of lagged error-correction term is found -1.25, which validates the cointegrating relationship. This coefficient lets us to say that the correction will occur in a diminishing fluctuating form. Estimated long-run coefficients are found higher than the short-run coefficients. Accordingly, a 1%

increase in GDP growth and internet usage growth mean 0.85% and 0.02% increase in electricity consumption growth, respectively. These findings confirm our hypothesis of “higher internet usage means higher electricity consumption”. Our results are compatible with the outcomes of Sadorsky (2012) and Salahuddin and Alam (2015).

Economic growth, of course, is a goal that every country wants to achieve. Internet, on the other hand, is one of the necessary tools that can serve to economic growth through access to information. Since the increases in GDP and internet usage boosts electricity consumption, it requires a stable energy policy by increasing electrical efficiency. Especially when we think that the required electricity is mostly produced with imported natural gas, the country becomes indirectly foreign-dependent on electricity. In addition, coal, which is the second important source of electricity generation in the country, has negative effects on the environment. In this regard, electricity should be generated by domestic and environmentally friendly or less harmful sources.

REFERENCES

- Acaravci, A., & Ozturk, I. (2012). Electricity Consumption and Economic Growth Nexus: A Multivariate Analysis for Turkey. *Amfiteatru Economic*, 14 (31), 246-257. <https://core.ac.uk/download/files/153/6652894.pdf>
- Aslan, A. (2014). Causality Between Electricity Consumption and Economic Growth in Turkey: An ARDL Bounds Testing Approach. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 9(1), 25-31. DOI:10.1080/15567241003681882
- Bayar, Y., & Ozel, H. A. (2014). Electricity Consumption and Economic Growth in Emerging Economies. *Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology*, IV(2), 1-18. http://www.scientificpapers.org/wp-content/files/1453_Yilmaz-Electricity_Consumption_and_Economic_Growth_in_Emerging_Economies.pdf
- Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1981). Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root. *Econometrica*, 49(4), 1057-1072. DOI: 10.2307/1912517
- Dogan, E. (2015). The relationship between economic growth and electricity consumption from renewable and non-renewable sources: A study of Turkey. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 52, 534–546. DOI:10.1016/j.rser.2015.07.130
- European Commission Eurostat Database. Accessed on the 19th of March, 2016. <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- Ishida, H. (2015). The effect of ICT development on economic growth and energy consumption in Japan. *Telematics and Informatics*, 32, 79–88. DOI:10.1016/j.tele.2014.04.003
- Kraft, J., & Kraft, A. (1978). Relationship between energy and GNP. *Journal of Energy Finance and Development*, 3, 401-403.
- Narayan, P. K., & Smyth, R. (2006). What determines migration flows from low-income to high income countries? An empirical investigation of Fiji-U.S. migration 1971-2001. *Contemporary Economic Policy*, 24(2), 332-342. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=904956
- Narayan, P. K., & Smyth, R. (2009). Multivariate granger causality between electricity consumption, exports and GDP: Evidence from a panel of Middle Eastern countries. *Energy Policy*, 37(1), 229-236. DOI:10.1016/j.enpol.2008.08.020
- Narayan, P. K., Narayan, S., & Popp, S. (2010). Does electricity consumption panel Granger cause GDP? A new global evidence. *Energy*, 35(10), 3294-3298. DOI:10.1016/j.apenergy.2010.03.021
- Ozturk, I. (2010). A literature survey on energy–growth nexus. *Energy Policy*, 38, 340–349. DOI:10.1016/j.enpol.2009.09.024

- Ozturk, I., & Acaravci, A. (2013). The long-run and causal analysis of energy, growth, openness and financial development on carbon emissions in Turkey. *Energy Economics*, 36, 262–267. DOI:10.1016/j.eneco.2012.08.025
- Payne, J. E. (2010). A survey of the electricity consumption-growth literature. *Applied Energy*, 87, 723–731. DOI:10.1016/j.apenergy.2009.06.034
- Pesaran, M. H., Shin, Y., & Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289–326. DOI: 10.1002/jae.616
- Phillips, P. C., & Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75(2), 335–346. DOI: 10.1093/biomet/75.2.335
- Sadorsky, P. (2012). Information communication technology and electricity consumption in emerging economies. *Energy Policy*, 48, 130–136. DOI:10.1016/j.enpol.2012.04.064
- Salahuddin, M., & Alam, K. (2015). Internet usage, electricity consumption and economic growth in Australia: A time series evidence. *Telematics and Informatics*, 862–878. DOI:10.1016/j.tele.2015.04.011
- Thirring, H. (1958). *Energy for Man: Windmills to Nuclear Power*. Indiana: Indiana University Press. Turkish Statistical Institute. Accessed on the 30th of January, 2016. <http://www.tuik.gov.tr>
- World Bank World Development Indicators. Accessed on 19th of March, 2016. <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

SUMMARY

There is an expanding literature on electricity use and economic growth relationship in various aspects by various authors. But, we can say that the papers on the linkage between ICT and electricity use are relatively less. Therefore, we add internet usage in the existing function. In this way, we investigate the link between growths in electricity use, the number of internet users and GDP for Turkey when electricity use is dependent variable and test the hypothesis of “higher internet usage growth means higher electricity use growth”.

Substantial rises in the usage of information and communication technologies (ICT's) were observed in Turkey over the past two decades. As one of the ICT's, the number of internet users, showed serious increases especially in the 1990's. It's seen that higher educated people have higher internet usage ratio in Turkey. Also, internet usage is more common in male population than in female ones. As for age, internet users are mostly in 16-24 age group. On the other hand, electricity generation is provided largely by natural gas and the highest electricity consuming sector is industry in Turkey.

The dataset used in this paper covers the period from 1994 to 2014. Each variable is used its annual percentage change form. In the first phase, we test the series for unit roots. Outcomes of Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Phillips-Perron (PP) tests reveal that all variables are stationary in their levels. After finding that the variables are stationary, we apply Autoregressive Distributed Lag (ARDL) bounds test to unveil probable long-run relationship. According to cointegration test results, the variables share long-run relationship. Since the long-run association is established, the long-run and the short-run coefficients are estimated from proper ARDL model on the next step. All variables are found statistically significant. In the short-run 1% increase in GDP growth means 0.7% increase in electricity use growth, when 1% rise in growth in the number of internet users boosts electricity use growth by 0.02%. The coefficient of lagged error correction term is found -1.25

which means equilibrium is ensured in fluctuating form. The long-run coefficients are also found highly similar to the short-run coefficients. Hereunder, when GDP growth and the growth in the number of internet users increase 1%, then electricity use growth increases by 0.85% and 0.023%, respectively. In the last phase, we confirm that our outcomes pass serial correlation, heteroskedasticity, normality, functional form and stability diagnostics tests.

The positive relationship between GDP growth and electricity use growth brings the importance of electrical energy as an input to light. The positive relationship is also observed between electricity use growth and GDP growth. This outcome verifies our hypothesis of “higher internet usage growth means higher electricity use growth”. Our results are consistent with some of previous studies.

When we take into consideration all of these outcomes, we recommend electricity generation with nature friendly resources. Since more electrical energy is needed to provide economic growth and internet access is the fastest information retrieval way in these days we are going through, our policy implication gains meaning.

Siyasi Başarı İçin Pazarlama Katkısı: Türkiye’deki Politik Pazarlama Çevresi Modeli*

Neslihan YALÇINKAYA** İ. Canan AY***

ÖZ

Günümüzde seçmenler sadece ideolojik görüşlerine göre değil beraberinde ekonomik ve sosyal olgulardan etkilenecek karar verme eğilimine girmişlerdir. Bu nedenle siyasi partiler kendilerini politikaları ve projeleri ile ilgi olarak seçmenlere daha iyi anlatmak ve onlarla sürekli bir iletişim içinde olmak için çabalamaktadırlar.

Siyasi partinin bu çabalarında politik pazarlama faaliyetleri, hem politikaların oluşturulması hem de seçmenle doğru iletişimin kurulması açısından partilere önemli kazanımlar sağlamaktadır.

Bu çalışmada politik pazarlamanın sadece seçim dönemlerinde değil siyasi partinin tüm hayatı boyunca uygulaması gereken bir felsefe olduğu tezinden yola çıkılarak Türkiye’deki siyasi partiler için bir politik pazarlama modeli geliştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Siyaset, pazarlama, politik pazarlama, politik iletişim, seçim kampanyaları, siyasi partiler

JEL Sınıflandırması: M10, M31

Marketing Contribution for Political Success: Political Marketing Environment Model in Turkey

ABSTRACT

Today's electoral bodies tend to decide not only with their ideological opinions but also considering the economic and social facts. For this reason, political parties strive to explain their politics and their projects to the electoral bodies and to be in a constant contact with them.

Within these efforts of the political parties, the political marketing activities provide important gains in terms of establishing their politics and building their communication with the electoral bodies.

The political marketing is defined as the process to manage the ideas that are developed in order to satisfy the needs of the electoral bodies and get their support. In light of the results of this research, political marketing models for the political parties in Turkey has been developed.

Key Words: Politics, marketing, political marketing, political communication, election campaigns, political parties

JEL Classification: M10, M31

* Bu çalışma, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Doktora öğrencisi Neslihan YALÇINKAYA tarafından Prof.Dr. İ.Canan AY’ın danışmanlığında tamamlanan “Politik Pazarlama Yaklaşımlarının Siyasal Partiler Açısından Değerlendirilmesi ve Seçmen Davranışları Üzerine Etkileri” adlı doktora tezinden türetilmiştir.

** Yrd.Doç.Dr., Celal Bayar Üniversitesi, Saruhanlı MYO, Öğretim Üyesi

*** Prof.Dr., Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, Öğretim Üyesi

GİRİŞ

Bilgi toplumunun bir yansıması olarak internet ve benzeri teknolojilerin gelişmesiyle birlikte seçmenler farklı kanallardan gelen çok sayıda bilgiyle karşılaşmaktadır. Çoğunlukla sanal ortamda ve kısmen de medya tarafından yayılan bu bilgilerin her zaman doğru olduğunu kabul etmek mümkün değildir. Ancak siyasetle aktif olarak ilgilenmeyen ve bunun için çaba harcamak istemeyen seçmene doğru bilgilerin ulaştırılması siyasi partiler açısından hayati önem taşımaktadır.

Yaşanan ekonomik gelişmeler ve seçmenlerin günlük hayatlarındaki koşuşturmalar nedeniyle artık seçmenlerin sadece ideolojik görüşleri ile hareket etmedikleri bilinmektedir. İdeolojik temelli oy verme davranışlarındaki azalma ile birlikte seçmen tercihleri birbirine oldukça yaklaşmıştır. Bu durum siyasi partilerin seçmenlere ekonomik ve toplumsal konular ve sorunlarla ilgili çözüm önerilerinin doğru bir şekilde sunulması zorunluluğunu getirmiştir.

Seçmenler artık sadece verilen sözler veya aktarılan dünya görüşü ile değil aynı zamanda icraatlar ve toplumsal olaylar karşısında siyasi partinin eylemlerine göre tercihlerini belirlemektedirler. Bu nedenle, siyasi partiler kendilerini daha iyi anlatmak, seçmenlerin gerçek beklentilerinin neler olduğunu daha net bir şekilde ortaya koymak için politik pazarlamadan daha fazla yararlanmaktadırlar.

Politik Pazarlama

Günümüzde politik çevrede öne çıkan marka yönetimi, hedef pazar seçimi ve bölümlendirme gibi konularda siyaset biliminin yetersiz kalması bu alana pazarlama ve işletme bilimlerinin girmesini sağlamıştır. Buna paralel olarak pazarlamanın bir alt dalı olarak görülen politik pazarlama teorisi de geleneksel pazarlama ile politik siyasal pazarlama arasındaki kavram farklılıkları nedeniyle bir takım sıkıntılar yaşamaktadır (Henneberg, 2004:13). Örneğin bir siyasal partinin amacı kar amaçlı örgütlerden farklıdır ve performansının ölçülmesi çok daha zordur. Birden fazla ve muhtemelen çelişkili pazarlarda bulunmakta ve geleneksel olarak normatif kurallar ve fonksiyonlara sahip olmaktadır. Bunun yanında pazara sunduğu ürün oldukça soyuttur ve dizaynı da karmaşıktır (Less-Marshment, 2001/b:693).

Politik pazarlama, bir siyasi partinin veya adayın potansiyel seçmenlerine uygunluğunu sağlamak, siyasi partiyi veya adayı en yüksek sayıdaki seçmen kitlesinin ve bu kitledeki her bir seçmenin tanımını sağlamadaki rakiplerle farkını ortaya koymak ve en az masrafla seçimi kazanmak için gerekli olan oy sayısını elde etmek amacıyla kullanılan tekniklerin tümüdür (Tan, 2002:19). Bunun yanında politik pazarlama, siyasi partilere ve organizasyonlara, politik dünyada sergilenebilecek en iyi davranışların neler olacağı ve yurttaşların taleplerine en etkili şekilde nasıl yanıt verileceği ile ilgili tavsiyeler vermektedir (Less-Marshment, 2003:29). Politik pazarlama temelde siyasal reklamcılık, siber demokrasi, siyasal propaganda, dünyadaki seçim kampanyaları, kadınların siyasete katılmaları, direk pazarlama, stratejik birleşik lobicilik gibi alanlarda da çalışmaktadır (Newman, 2002:4).

Politik pazarlama, seçmenlerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere ve onların desteğini elde etmek amacıyla aday ve fikirlerin yönetilmesi sürecidir (Cwalina, Falkowski, v.d., 2009:67). Başka bir görüşe göre politik pazarlama iki boyutlu bir akademik disiplindir: İlk boyut, siyasal aktörler tarafından istihdam edilen profesyonellerce yürütülen siyasal pazarlama yönetimi faaliyetlerini içeren açıklayıcı yapı, diğer boyutu ise politik pazardaki değişimleri açıklamaya yönelik olarak yapılan araştırmaların oluşturduğu boyuttur (Henneberg, Scammel, v.d., 2009:167).

Politik Pazarlama ve Siyaset Bilimi

Politik pazarlama 1960'lı yıllardan itibaren daha fazla kullanılmaya başlanmıştır ve o zamandan beri de ABD ve batı ülkeleri başta olmak üzere dünyanın birçok demokratik ülkesinde gittikçe daha yoğun olarak kullanılmaya devam etmektedir.

Siyasette seçmenlerin memnuniyeti, siyasetçileri ve politik pazarlamacıların en fazla zorlandıkları konuların başında gelmektedir. Çünkü siyasetçiler, bir seçimi kazandıkları gün vakit kaybetmeden yeni seçim için çalışmaya başlamaktadırlar. Bu nedenle, politik pazarlama hem seçim zamanı, hem de seçim sonrası siyasetçiler için çözüm yolu sunan bir yaklaşımlar ve yöntemler bütünüdür (Polat, Gürbüz, v.d. 2004:14). Bunun yanında bir siyasal pazarda, partilerin genel seçimlerinde desteğine ihtiyaç duyduğu seçmenlerin yanında, oy kullanma hakkına sahip olmayan fakat seçmenlerin yakın ilişkide buldukları kişiler de vardır (Less-Marshment, 2001:693). Örneğin seçmenler çocuklarının taleplerinden etkilenmektedir. Bu nedenle siyasi pazarlama, sadece seçmenlere yönelik olarak değil tüm yurttaşlara yönelik olarak yapılmaktadır. Bu nedenle politik pazarlama ve siyaset bilimi birlikte hareket etmektedir.

Siyaset Bilimi ve ilgili disiplinler, bölümlendirme, marka yönetimi gibi konularla ilgilenmemektedir. Bu konular çoğunlukla işletme ve pazarlama teorilerinde yer bulmaktadır. Bu nedenle yıllarca politik pazarlama araştırmaları pazarlamanın bir alt disiplini olarak görülmüştür. Siyasal pazarlama teorisi, pazarlama yönetiminin bir alt dalı olarak görüldüğünden pazarlama karması olarak adlandırılan (ürün, fiyat, dağıtım, tutundurma) dört aracın siyasal alanda kullanılması gerektiğini savunmaktadır (Henneberg, 2003:5). Dolayısıyla teori metodolojisini işletme yönetiminin pazarlama disiplininin almaktadır

Politik Pazarlamanın Gelişimi

Politik pazarlama tıpkı ticari pazarlamada olduğu gibi üç evreden geçmiştir. Bu evreler ürün odaklı yaklaşım, satış odaklı yaklaşım ve pazar odaklı yaklaşım olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ürün odaklı bir parti, ne için var olduğu ve neye inandığı üzerine yoğunlaşmaktadır. Bu düşünce, seçmenlerin kendi fikirlerinin en iyisi olduğunu fark edeceklerini varsaymaktadır (Less-Marshment, 2001:696). Ürün odaklı yaklaşımda parti, halktan daha önce gelmektedir. Seçmenler önemlidir ancak onların ne istediklerini bulmaya çalışmak anlamlı değildir. Ürün odaklı bir parti seçimi kaybettiğinde, seçmenlerin henüz partinin verdiği mesajı almaya hazır olmadıklarına inanmaktadırlar. Bu tip bir parti, seçimleri kaybetmiş olsa bile

fikirlerini ve ürününü değiştirmeyi reddetmektedir. Bu dönemde temel hedef, parti ve onun ilgi alanları için en iyi rekabet avantajlarının ne olduğu konusudur. Warren G. Harding'in 1920 yılında gerçekleştirilen başkanlık seçimlerinde yürüttüğü "Veranda Kampanyası" ürün odaklı yaklaşıma bir örnek olarak gösterilebilir (Le-Baron, 2008:6).

Satış odaklı parti, kendi argümanlarının seçmenlere satışına odaklanmaktadır. Bu düşünce, önceden dizayn edilmiş bir ürünün olması gerektiğine inanmaya devam etmekle birlikte seçmenlerin her zaman kendiliğinden bu ürünü istemeyebildiklerini fark etmiştir (Less-Marshment, 2001:696). Bu dönemde partiler, pazarlama tekniklerini kullanarak tüketicilerin davranışlarının nedenlerini anlamak amacıyla kullanmış, seçmenlerin düşüncelerini etkileyebilmek amacıyla reklam ve iletişim tekniklerini yoğun olarak uygulamışlardır. Satış odaklı aşamanın temelleri 1948 seçimlerinde atıldıysa da bu aşamaya 1952 ABD Başkanlık Seçimlerinde tam olarak geçildiği düşünülmektedir. Dwight Eisenhower'ın seçim kampanyasında seçmenlerin bölümlendirildiği ve herkese ait olduğu pazar bölümünün özelliklerine göre farklı kampanya içerikleri gönderilmiştir (Le-Baron, 2008:6).

Pazar odaklı parti, seçmenlerin isteklerini karşılayabilmek amacıyla kendi davranışlarını belirlemektedir. Parti, seçmen taleplerini belirlemek için pazarlama araçlarını kullandıktan sonra kendi ürününü bulunan sonuçlara göre dizayn etmeye çalışmaktadır. Parti, seçmenlerin düşüncelerini değiştirmeye çalışmaz, onlar ne istiyorsa ona göre bir ürünü sunmak için çabalamaktadır. Dolayısıyla, böyle bir parti sadece seçmenlerin beklentilerini dile getirmekle yetinmez bununla birlikte bu vaatleri seçimlerden sonra gerçekleştirmek için uğraşır. Eğer bu çabalarında başarılı olamazsa uzun dönemde oy kaybına uğrayacağını bilmektedir (Less-Marshment, 2001:696). Şu andaki paradigma, pazar odaklı bir yaklaşımdır ve 1980 Başkanlık seçimleriyle başladığı düşünülmektedir. Bu seçimlerde Ronald Regan anket yapmak ve piyasa istihbaratı toplamak için Richard Whirtlin ile anlaştı. Whirtlin, kimin oy kullanacağı ve nasıl oy kullanacağını tahmin edebilmek amacıyla Politik Bilgi Sistemi (PIN) olarak adlandırılan kalite, nicelik, geleneksel ve tarihi bilgileri içeren bir bilgi sistemi oluşturmuştur (LeBaron, 2008:8). Pazar odaklı paradigma, siyasi partiler ile kamuoyunu yeniden birbirine bağlama düşüncesiyle yola çıkmıştır. İngiltere'de 1997 Genel Seçimlerinde zafer pazar odaklı paradigmanın olmuştur. Çünkü pazar odaklı parti, seçmen memnuniyetini sağlamak için, onların davranışlarını tasarlamaktadır (Lilleker, 2005:7).

Bu açıdan bakıldığında pazar odaklı paradigma daha geniş seçmen oryantasyonunu işaret etmektedir. Bu yaklaşım sadece seçmenleri hedeflememekte aynı zamanda çıkar grupları, yarar sağlayanlar ve kitle iletişim kaynaklarını da hedef almaktadır. Önceden belirlenmiş hedef pazarın farkındalıklarını artırma, bilgileri, tercihleri, görüşleri ve oyları hakkında bilgi sahibi olmak için çabalamaktadır (Yorke, Meehan, 1986:63).

Siyasal katılım ve güçlü parti bağlılıklarının azalması ile birlikte siyasetçiler, seçilebilmek için artık çok daha fazla çalışmak durumundadırlar. Günümüzde hükümet ve yönetilenler, temsil edilenlerin kendi arasında, partiler ve

seçmenle, hatta medya ve izleyiciler arasında interaktif iletişim kanalları oluşturularak demokratik ilişkiler güçlendirilmeye çalışılmaktadır (Coleman, 2007:187). Buradaki amaç seçmenlerin bağlılığını sağlamaktır

Bu tanımlardan ve bilgilerden hareketle, pazar yönlülüğün temelinde sadece seçim dönemlerinde değil diğer zamanlarda da siyasi partilerin strateji geliştirmesi gerekliliği yatmaktadır.

Materyal ve Yöntem

Araştırma amacı itibariyle keşfedici niteliktedir. Araştırmada nitel araştırma tekniklerinden gömülü teori yaklaşımı uygulanmıştır. Gömülü teori yaklaşımı Barney G. Glaser ve Anselm L. Strauss isimli iki sosyolog tarafından geliştirilmiştir. Onlar 1965'te "Awareness of Dying" başlığıyla yayımlanan araştırmalarında gömülü teorinin ilk uygulamasını yapmışlar ve ardından The Discovery of Grounded Theory (1967) isimli eserleriyle yaklaşımın metodolojik olarak geliştirmişlerdir. Gömülü teori yöntemi nitel verilerin analizinde tümevarım, tümdengelim ve doğrulama tekniklerinin aynı anda kullanılmasını içeren son derece gelişkin bir dizi prosedürden oluşmaktadır (Turhanoglu, Suğur v.d., 2012:96). Gömülü teorinin temel amacı, geçmişte yapılmış teorik çalışmalarını değiştirecek yada zorlayacak verileri kullanmadan, ortaya çıkan içeriğin oluşturduğu sosyal süreçleri anlamak için yeni, anlaşılabilir ve derin bilgilerin ortaya çıkartılmasıdır (Kılınç, 2007:60).

Gömülü teori süreci beş temel aşamadan oluşmaktadır. Bunlar;;

1. Araştırmanın ve araştırma sorularının belirlenmesi,
2. Veri toplama
3. Veri kodlama ve analizi
4. Model oluşturulması
5. Temel fikrin elde edilmesi ve tanımlara ulaşılmasıdır.

Araştırma Konusunun ve Araştırma Sorularının Belirlenmesi: Politik pazarlama yaklaşımlarının Türkiye'deki siyasi partiler açısından değerlendirilerek bu uygulamaların seçmenler tarafından nasıl algılandığı bu araştırmanın konusunu oluşturmaktadır. Araştırma kapsamında cevap aranan sorular "Politik pazarlama uygulamaları siyasi partiler için ne kadar önemlidir?", "Siyasi partiler bu pazarlama uygulamalarından ne ölçüde yararlanmaktadır?", "Politik pazarlama uygulamaları ve ilişkili konular seçmenlerin oy verme tercihinde ne kadar etkili olmaktadır?", "Politik pazarlama uygulamalarının hayata geçirilmesinde karşılaşılan zorluklar nelerdir?", "Siyasi hayatta karşılaşılan sorunlara partilerin getirdiği çözümler seçmenler tarafından nasıl algılanmaktadır?", "Siyasi yapı ile pazarlama arasında bir ilişki kurmak mümkün müdür?", "Türkiye'deki siyasi yapı politik pazarlama için uygun bir iklim oluşturmakta mıdır?" olarak belirlenmiştir.

Veri Toplama : Gömülü teori yaklaşımında gözlemler, görüşmeler ve doküman analizi en çok kullanılan veri toplama yöntemleridir. Araştırmanın siyasi partilerin tüm faaliyetlerinin seçmenlerce nasıl algılandığının anlaşılabilirliği için tüm seçmenlere ulaşılması gerektiği kanaatine varılmıştır. Ancak zaman, maliyet ve ulaşılabilirlik kısıtları nedeniyle tüm ülkeye yönelik nicel bir araştırmanın yapılması mümkün olmamıştır. Bu nedenle araştırma kurumları tarafından yapılan

anket çalışmaları araştırmanın veri toplama aşamasının temelini oluşturmuştur. Modelin doğru bir şekilde oluşturulmasını sağlamak amacıyla Türkiye'nin çok partili sürece geçtiği 1950 yılından günümüze kadar gerçekleştirilen Genel Seçimler daha önce yayınlanmış dokümanların incelenmesi suretiyle araştırılmıştır.

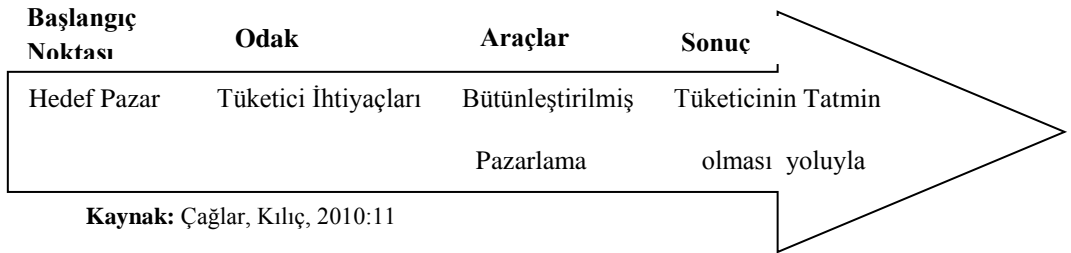
Veri Analizi : Veriler nitel araştırma yöntemlerinden Strauss ve Corbin'in (1998) gömülü teori yaklaşımı uyarlanarak analiz edilmiştir. Verilerin analizinde gömülü teori kapsamında açık ve eksensel kodlama aşamaları uygulanmıştır. Açık kodlama aşamasında, seçilen araştırma şirketlerinin yapmış olduğu anket sonuçlarından elde edilen tüm yanıtlar ayrıntılı bir biçimde incelenerek araştırmanın amacına uygun olduğu düşünülen sorular belirlenmiştir. Bu sorular üç döneme ayrılarak kategorilendirilmiştir. (seçim öncesi dönem – seçim dönemi – seçim sonrası dönem). Verilerin kodlanmasında benzer özellikler gösteren verilen birlikte incelenmesine dikkat edilmiştir. Örneğin liderlerin siyasetteki beğeni düzeyi ile genel başkanlıktaki yada parti içindeki güven düzeyleri birlikte incelenmiştir. Eksensel kodlama sürecinde ise açık kodlama sonucunda ortaya çıkan ana kategorilerin alt kategoriler ve boyutları ile bağlantısı model oluşturulması ve sonuç aşamasında kurulmuştur.

Model Oluşturulması ve Tanımlara Ulaşılması : Verilerin toplanması ve değerlendirilmesi neticesinde "Türkiye'deki Politik Pazarlama Çevresi Modeli"ne ulaşılmıştır. Bu modelin getirdiği katkılar siyasal ürün kavramı ve siyasal çevre ile ilişkilidir.

Türkiye'deki Politik Pazarlama Çevresi Modeli

Modern pazarlama yaklaşımı pazarlamanın odak noktasını müşteriler olarak belirlemektedir. Pazarlama faaliyetlerinin işletme faaliyete yada üretime geçmeden önce başlaması gerektiğini savunan bu yaklaşıma göre piyasaya sürülecek ürünün dizayn edilmeden önce mutlaka bir pazar araştırması yapılarak tüketici istek ve ihtiyaçlarını karşılayabilecek şekilde ürünün nitelik ve niceliğinin belirlenmesi gerekmektedir. Bugün siyasal alanda geldiğimiz noktada da aynı prensipleri uygulamak bir gereklilik olarak karşımıza çıkmaktadır.

Şekil 1. Modern Pazarlama Anlayışı



Şekil 1'den de görüleceği üzere modern pazarlama anlayışı dört temel üzerine kurulmuştur. Bunlar; hedef pazar, tüketici ihtiyaçları, bütünleştirilmiş pazarlama ve tüketicinin tatmin olması yoluyla elde edilen kardanır.

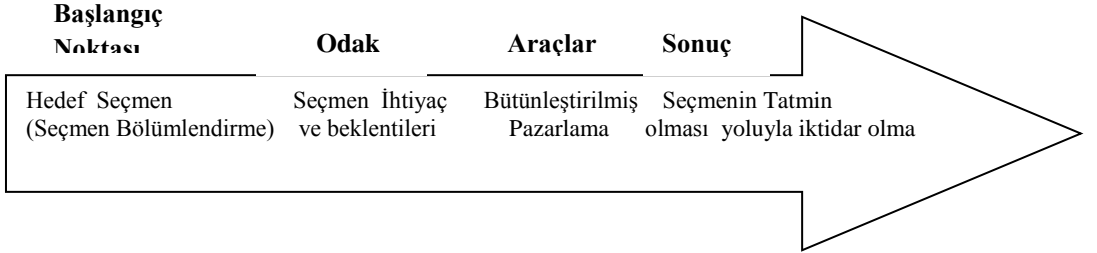
Hedef pazar, işlemlerin yöneleceği pazarların önceden belirlenerek bu pazarda bulunan tüketici ihtiyaçlarına göre pazarlama planlamasının yapılmasını ifade etmektedir. Modern pazarlamada odak noktasında tüketici ihtiyaçları bulunmaktadır. Çünkü tüketici ihtiyaçlarını karşılamaktan uzak bir işletmenin başarılı olması mümkün değildir. Bu nedenle pazarlama araştırmaları büyük önem kazanmaktadır. Modern pazarlama bütünleştirilmiş pazarlama araçlarını kullanmaktadır.

Bütünleştirilmiş pazarlama iki seviyede gerçekleşmektedir: Birincisi, çeşitli pazarlama fonksiyonları beraberce çalışmalı ve birbirlerini desteklemelidirler. Bu fonksiyonlar, tüketicinin görüş noktası üzerinde koordine edilmelidir. İkincisi, pazarlama, diğer bütün bölümler tarafından benimsenmeli ve bu bölümler de tüketici odaklı olmalıdır (Çağlar, Kılıç; 2010:12). Burada işletme içi pazarlama faaliyetlerini kapsayan içsel pazarlama önemli bir rol oynamaktadır.

Tüketici tatmini yoluyla kar elde etme kavramı beraberinde satış öncesi, satış anı ve satış sonrasında da tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarına uygun davranmayı ifade etmektedir. Bu nedenle modern pazarlama felsefesi pazarlamayı sadece satış anında değil, işletmenin faaliyette bulunduğu tüm hayatı boyunca uygulanması gerektiğini savunmaktadır.

Modern pazarlama anlayışının politik pazarlama açısından kullanımını yine benzer bir şekilde anlatmak mümkündür. Bu durum Şekil 2.'de gösterilmiştir.

Şekil 2. Modern Politik Pazarlama



Politik pazarlamada tüketicinin yerini seçmen almaktadır. Burada sadece belirli bir görüşü benimseyen seçmenlerden oluşacak bir hedef seçmen kitlesi belirlemek muhalefette kalmayı kabullenen ancak sesini duyurmak amacıyla çalışan bir siyasi parti için uygun bir yöntem olmakla birlikte iktidar hedefleyen bir siyasi partinin tüm seçmenleri hedef kitlesi içerisine dahil edeceği aşıkardır. Ancak bu partilerin de seçmenlere ulaşmada kullanacağı yöntemleri belirlerken seçmen bölümlendirmeye gitmesi daha başarılı sonuçlar verecektir. Örneğin 18-24 yaş arası en genç seçmen ile 40 yaş üstü yetişkin seçmenin beklentilerinde mutlaka ciddi farklılıklar bulunmaktadır.

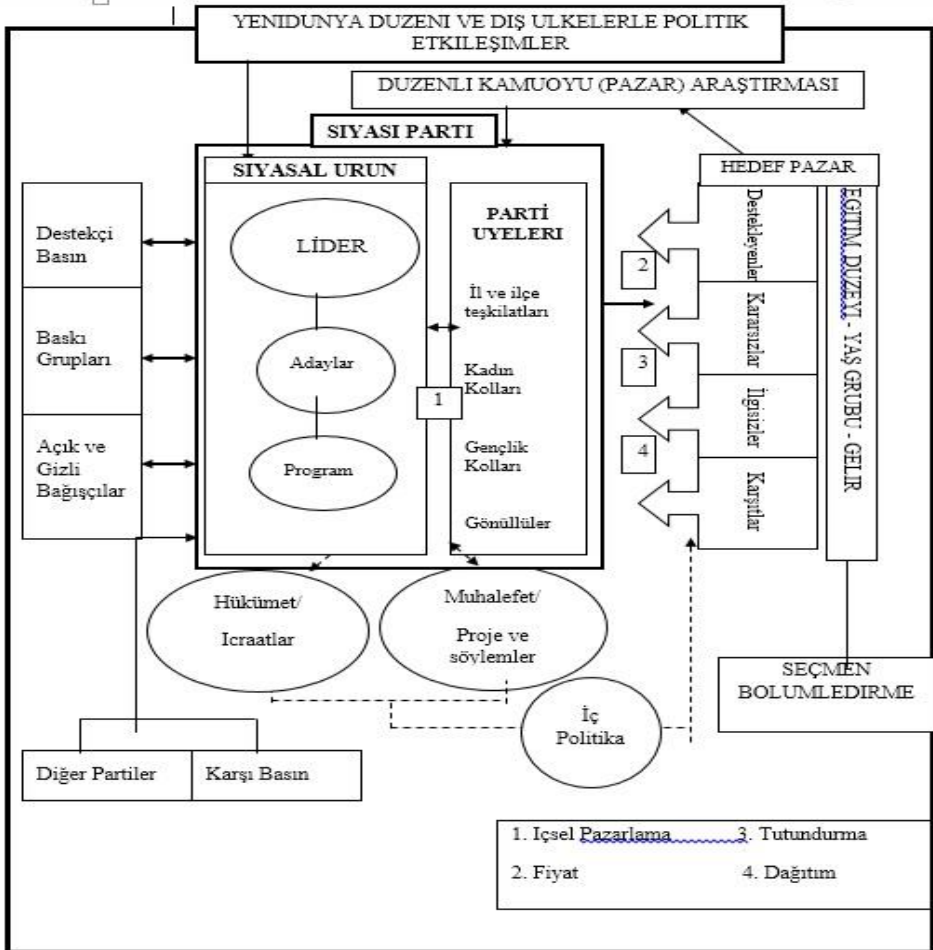
Ticari pazarlamada olduğu gibi pazarlama araştırmaları ile seçmen istek ve beklentileri belirlenmeli ve bütünleşik pazarlama araçları ile seçmene nüfuz

edilmelidir. Burada reklam, propaganda, halkla ilişkiler gibi tutundurma karması elemanlarının birbirleriyle tutarlı olması gerektiği gibi siyasi partilerin kendi üyeleri ve teşkilatları da içsel pazarlama uygulamaları ile tatmin edilmeye çalışılmalıdır.

Sonuçta hedeflenen seçim sonuçlandığında siyasi partinin pazarlama faaliyetlerinde devamlılığın sağlanması gerekmektedir. Seçim sonrasında da seçmenlerin isteklerine duyarlı kalabilen partilerin bir sonraki seçimlerde de başarıyı yakalama şansları yüksek olacaktır.

Her ülkede olduğu gibi Türkiye'deki siyasi yapının kendine has özellikleri bulunmaktadır. Bu açıdan bakıldığında pazarlama faaliyetlerinin etkili sonuçlar doğurabilmesi için pazarlama çevresinin doğru bir şekilde belirlenmesi büyük önem taşımaktadır.

Şekil 3. Türkiye'deki Politik Pazarlama Çevresi Modeli



Şekil 3. Türkiye’deki politik pazarlama ve çevresini açıklamaktadır. Buna göre başlangıç noktası kamuoyu araştırmaları ile seçmenlerin beklentilerinin belirlenerek buna bağlı bir siyasal ürünün dizayn edilmesi olmalıdır. Buna göre;

Siyasal Ürün: Türkiye’de seçmenlerin büyük bir kısmı siyasal partinin liderine bakarak oy verme eğilimlerini belirlemektedirler. Başka bir ifadeyle, lider, aday ve programdan oluşan siyasal üründe “parti lideri” diğerlerinden daha büyük bir ağırlığa sahiptir. Bu nedenle liderin imajı çok iyi kurgulanmalı, karizmatik, güvenilir ve güçlü bir lider algısı yaratılmalıdır.

Parti Üyeleri: Siyasal ürünü destekleyen ve seçmenle olan iletişimi sağlayan en önemli siyasal aktörler parti üyeleri ve parti teşkilatlarıdır. Bunları aynı zamanda dağıtım kanalları olarak görmek mümkündür. Çünkü yerel seçmene ulaşan ve onlarla günlük hayatta da birebir diyalog halinde bulunan bu kişiler ihtiyaçların ve sorunların belirlenmesinde hızlı hareket edebilme kabiliyetine sahiptirler. Bunun yanında Ülkemizdeki siyasi partilerin Kadın Kolları ve Gençlik Kolları en aktif çalışan organlarıdır. Seçmen bölümlendirmesine göre politika uygulanmasında yardımcı olan bu üyeler sadece seçim dönemlerinde değil diğer zamanlarda da aktif bir çalışma sergileyebilmektedirler.

Destekçi Basın: Siyasal ürünün şekillendirilmesinde parti dışı birtakım aktörlerin etkili olduğu da bilinmektedir. Özellikle iletişim alanında en büyük gücü ve desteği sağlayan basın ve medyadır. Her ne kadar tüm basın kuruluşları tarafsız olduklarını ifade etseler de her birinin çıkarları doğrultusunda bir siyasi partiye yakın olduğunu söylemek mümkündür. Bu basın grupları Şekil 3’de destekçi basın olarak ifade edilmiştir. Ancak burada unutulmaması gereken nokta günümüz Türkiye’inde iletişimin hızla gerçekleşmesi sayesinde bilinçli seçmenlerin de basın kuruluşlarının nerde durduğunu az çok tahmin ediyor olması ve yapılan yayınlar karşısında buna göre kendi düşüncelerini şekillendiriyor olmasıdır. Dolayısıyla destekçi basın kuruluşları aracılığıyla yapılan reklam ve halkla ilişkiler faaliyetlerinin ve siyasi haberlerin her zaman beklenen etkiyi vermeyeceği de göz önünde bulundurulmalıdır.

Baskı Grupları: Ağırlığını sivil toplum kuruluşlarının oluşturduğu diğer politik aktörlerin etkilenmesi ve siyasi partiye olan desteğinin arttırılması beraberinde kamuoyunda siyasi partinin olumlu bir şekilde algılanmasını getirecektir. Özellikle Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) gibi fazla sayıda üyesi bulunan ve ülke sorunlarıyla yakından ilgilenen kuruluşların yayınladıkları raporlar ve beyanatları çoğu zaman siyasi parti liderleri tarafından değerlendirilmektedir.

Sivil toplum kuruluşları kadar etkili olan bir diğer politik aktör ise özellikle doğu ve güneydoğu bölgelerinde mevcudiyetini koruyan aşiret sistemidir. Aşiret arazisinin büyük bir bölümü, çoğu kez içindeki köyler de dahil olmak üzere aşiret reisine ait olduğu için, aşiretin çıkarlarını korumak, prestijini sürekli yüksek tutmak, aşiretin ve kişilerin devletle olan ilişkilerinde aracılık yapmak ve haklarını korumak reisin görevleri arasındadır. Bu aşiretler seçim dönemlerinde de oldukça etkili olmaktadır. Birçok aşiret reisinin bir parti bünyesinde veya bağımsız olarak meclise girdikleri bilinmektedir. Bu nedenle siyasi partiler bu aşiretlerin bulunduğu

yerlerde genelde seçmenden çok aşiret reisine ulaşarak oylarını arttırmak için çabalamaktadır.

Gizli ve açık bağışçılar: Ülkemizde siyasi partilere kimlerin ne kadar bağış yapabileceği 2820 sayılı “Siyasi Partiler Kanunu”nda düzenlenmiştir. Buna göre siyasal partiler çeşitli internet siteleri, il ve ilçe teşkilatları gibi kanallar kullanarak yasal limitler dahilinde bağış toplamaktadırlar. Ancak ülkemizde bağış yapan firmalar çoğunlukla adlarını kamuoyu ile paylaşmayı istemedikleri gibi farklı yöntemlerle çok daha yüksek miktarlarda siyasi partileri maddi açıdan destekledikleri de bilinmektedir. Bu durum söz konusu kişilerin siyasi partiye müdahale etmesine olanak sağlamaktadır. Bunun engellenebilmesi amacıyla ilgili yasalarda düzenlemeler yapılmış olsa bile bağışçılar ve siyasi partiler sürekli birbirlerini etkilemeye devam etmektedir.

Diğer siyasi partiler ve karşıt basın: Bir siyasi parti gerek seçim dönemlerinde gerekse diğer dönemlerde diğer siyasi partiler ile karşıt basının saldırısı altındadır. Siyasi parti, bu aktörlerin saldırılarına karşı kendisini savunmakta kimi zaman da kendisi bu aktörlere yönelik suçlamalarda ve ya saldırılarda bulunmaktadır. Medyanın yoğun ilgi gösterdiği ve taraf olduğu bu faaliyetler aynı zamanda seçmenin partiyi değerlendirmesi için bir fırsat olmaktadır. Siyasi partinin takındığı tavır ve gösterdiği eylemlerin haklılığına olan inanç doğrultusunda seçmen bu partiye yaklaşmakta veya uzaklaşmaktadır. Siyasal pazarlamanın sadece seçim dönemlerinde değil diğer dönemlerde de varlığını sürdürmesi gerekliliği tezi bu noktada önem kazanmaktadır. Zira iç politik yapı bu süreçte şekillenmektedir.

İç politika: Siyasi partilerin kendilerini gösterdikleri, seçmene karşı verdikleri sınavda seçmenin kararını etkileyen bir başka faktör ise iç politikadaki siyasi partilerin kontrolü dışında gelişen olaylardır. Türkiye’de ekonomik yapı ve terör olayları temel dinamikler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Hükümet veya muhalefet: Siyasal partinin hükümette veya muhalefette olması da önemli bir belirleyicidir. İktidarda olan bir siyasal parti iktidar kaynaklarını ve yürütme yetkisini kullanarak seçmenlerin beklentilerini karşılamakta önemli bir avantaj elde etmektedir. Yine seçim dönemlerinde bu kanallar vasıtasıyla da seçmene ulaşıldığı bilinen bir gerçektir. Ancak iktidarda olan bir parti aynı zamanda dış dünya ile de sıkı bir ilişki içinde olmak zorunda kalmaktadır. Bu itibarla diğer ülkelerde yaşanan politik ve ekonomik etkileşimler hükümeti bazen zor duruma sokabilmekte, seçmenin beklentisinin tersine davranmaya itebilmektedir. Böyle bir durumda siyasi partinin kendisini çok iyi anlatabilmesi ve öngörülü olabilmesi önemlidir. Bu sayede sorunları önceden görebilmek ve buna göre önlem alabilmek şansına sahip olacaktır.

Siyasal ürünü oluşturan parti muhalefette görev alıyorsa iktidara gelmesi durumunda uygulayacağı projeleri doğru kurgulamalı ve uygun dağıtım kanallarıyla seçmene aktarabilmelidir. Yoksa sadece iktidar partisinin eksikliklerini vurgulayarak yapılan faaliyetler başarı şansına sahip değildir. Ülkemizde bir muhalefet boşluğunun olduğunun düşünülmesinin en önemli sebebi bu noktadır. Zira muhalefette bulunan siyasi partiler seçim dönemleri dışında kalan

zamanlarını sadece iktidarı yıpratma çalışmalarına ayırmakta dolayısıyla gündem belirleyici olmak yerine gündemin takipçisi olmak durumunda kalmaktadırlar. Seçmenler de sadece seçim dönemlerinde önlerine sürülen projeleri güvenilir ve gerçekçi bulmamaktadırlar.

Hedef Pazar: Seçmenlerin oluşturduğu hedef pazarı dörde ayırmak mümkündür. Bunlar;

- Destekleyenler,
- Kararsızlar,
- İlgisizler ve
- Karşıtlardır.

Destekleyenler grubunda yer alan seçmenleri kazanılmış müşteri olarak değerlendirmek gerekmektedir. Bu grupta bulunanlar için yapılacak pazarlama faaliyetleri seçmen sadakatini sağlamak yönünde olmalıdır. Zira seçmen sadakatinin oluşturulması siyasette oldukça zordur.

Kararsızlar grubunda yer alan seçmenler ise genellikle seçimin belirleyicisi konumunda olmaktadır. Çünkü Türkiye’deki seçmenlerin neredeyse yarısı aktif olarak siyasetle ilgilenmemektedirler. Bu seçmenler için hükümetin veya muhalefetin icraatları, hayatlarına getirdiği katkılar ve güvenilirlikleri belirleyici olmakta ve çok hızlı bir şekilde karar değiştirebilmektedirler. Siyasetle ilgilenmeyen bu seçmenler ile sürekli iletişim kurabilmenin yanında özellikle seçim dönemlerinde bu gruba daha yoğun bir ilgi göstermek de önem arz etmektedir. Başarılı olabilmek için bu hedef pazardaki tüm grupları ayrıca bölümlendirmek de kolaylık sağlayacaktır. Bu bölümlendirme eğitim düzeyine göre, yaş grubuna göre veya gelir düzeyine göre yapılabilir.

İlgisizler olarak adlandırılan seçmen grubu ise seçimlerde oy kullanmak istemeyen, sandık başına gitmeyen seçmenlerin dahil olduğu gruptur. Bu seçmenlerin sandık başına gitmesini sağlamak gerekmektedir. Bunun için öncelikle seçmenlerin neden oy kullanmamak istediği ortaya konulmalıdır. Ülkemizdeki ilgisiz seçmenlerin birçoğu mevcut siyasi partilerin hiçbirinin ülke ve kişisel sorunlarını çözemeyeceğine inanmasıdır. Seçmenin bu olumsuz yargısını kırmak için çalışmak siyasi partiler için hem bir yurttaşlık görevi hem de seçimlerde oy arttırmaları için bir fırsat olacaktır.

Karşıtlar, diğer siyasi partilerin üyeleri veya bu partilerin ideolojik destekçileridir. Karşıt seçmenlerin partiye kazandırılması oldukça güçtür. Siyasi partiler, bu seçmenlerin tutumlarının değiştirilmesi yönünde çabalamaktan çok, bunların siyasi parti aleyhinde faaliyet yapmasını engellemeye çalışmaktadırlar.

Yeni Dünya Düzeni ve Dış Ülkelerle Politik Etkileşimler: Siyasal pazarlama çevresinin etkileyen en önemli olgulardan biri de dış dünyadaki politik etkileşimlerdir. Türkiye jeopolitik konumu gereği dış dünyadaki gelişmelerden oldukça fazla etkilenmektedir.

Jeopolitik açıdan önemli bir konumda bulunan Türkiye, Anadolu yarımadasının elverişli topraklarına yerleşmiş ve doğu ile batı medeniyetleri arasında köprü olmuştur. Bu köprü görevi, Asya ve Avrupa kıtaları arasında ulaşım ve ticaret gibi birçok alanda da devam etmektedir. Türkiye dünya üzerinde birçok

çatışmaların sıcak ve soğuk savaşların yaşandığı Balkanlar, Kafkasya ve Ortadoğu arasında yer almaktadır. Konumu nedeniyle birçok ülkeye hakim ve hükmedebilecek bir yerde bulunması Türkiye'nin stratejik bakımdan ne kadar önemli olduğunun bir göstergesidir. Bu durum Türkiye'nin aynı zamanda dünyadaki güç odaklarının da hedefinde olması sonucunu doğurmaktadır. Sık sık dış ülkelerin iç politikaya kadar uzanan müdahalesine maruz kalan Türkiye ve Türkiye'deki siyasal partiler politikalarını bu süreçte dikkatlice şekillendirmek zorunda kalmaktadır.

Özellikle soğuk savaş döneminin sona ermesiyle oluşan tek kutuplu düzen diğer yandan dünyadaki güç odaklarının yeniden şekillenmeye başlaması sonucunu doğurmuştur. “Yeni Dünya Düzeni “ olarak adlandırılan bu düzenin tam olarak nasıl olacağını, beraberinde ne tür bir uluslararası düzen ve sistem getireceğini kestirmek şu an için oldukça zor, hatta olanaksız görünmektedir. Zira, dünyada henüz oturmamış, yerini bulamamış siyasi yapılar vardır: Ortadoğu, Balkanlar, Kafkaslar, eski Yugoslavya topraklarındaki uluslar henüz tam anlamıyla istikrara kavuşmamıştır. Orta Asya'nın civar bölgelerindeki dengesizlikler ve otorite boşluğu ile bu bölgeler üzerindeki çeşitli çıkar beklentileri, Hindistan-Pakistan arasındaki ezeli ihtilaflar ve durulmak bilmeyen tehdit ortamı, ve daha nice sorunlar, belirsizlikler. Konu edilen bu bölgelerin hepsi de, ya Türkiye'ye sınırdır, ya da Türkiye'nin ilgi ve etki alanı içindedir (Doğan, 2004:32).

Şu an için en önemli gelişmeler Ortadoğu'da yaşanmaktadır. 17 Aralık 2010'da 26 yaşındaki Muhammed Buazizi isimli seyyar satıcının kendisini yakması ile Tunus'ta başlayan isyan dalgası 14 Ocak'ta 23 yıllık Bin Ali iktidarını sona erdirirken, Ortadoğu ve Kuzey Afrika coğrafyasını saran bir isyan dalgasının da fitilini ateşlemiştir. Tunus'u, Yemen, Mısır, Libya ve Suriye izlemiş, Suudi Arabistan, Bahreyn, Ürdün, Fas ve Cezayir'de ise isyan kıvılcımları şimdilik baskı altına alınmıştır. Bu süreç içinde bölge halkaları tarafından daha yakından takip edilmeye başlayan Türkiye, demokratikleşme, ekonomik kalkınma ve gelir dağılımı sorunları yaşıyan bu ülkeler için özlem duyulan bir başarı hikayesi halini almıştır (Bölme, Ulutaş, v.d., 2011:85-86). Ancak Suriye'de Arap Baharı diğer ülkelere göre daha farklı bir şekilde yaşanmaktadır.

Suriye Devlet Başkanı Beşar Esad'ın direnişi ve İran ile Rusya'dan aldığı güçle diğer ülkelerin müdahalesini bertaraf etmesi, ülkede bir iç savaşa neden olmuştur. Türkiye'nin sınır komşusu olan bu ülke ile ilişkileri de bu süreçte oldukça olumsuz bir şekilde etkilenmiştir. Türkiye'nin Ortadoğu'da yeni şekillenen bu süreçte söz sahibi olmak istemesi ve dış politikasını bunun üzerine kurgulaması Suriye'de yaşanan olaylara bir şekilde diplomatik müdahaleyi kaçınılmaz kılmıştır. Suriye'den bu konuda gelen direnç ülkedeki siyasal partileri ikiye bölmüş, seçmen de bu noktada önemli bir karar verme durumunda kalacağını fark etmeye başlamıştır.

2008 yılının son aylarında ortaya çıkan ve dünyanın birçok ülkelerini olumsuz yönde etkileyen ekonomik gelişmeler dünyanın 1929 yılında yaşadığı “Dünya Ekonomik Buhranı”ndan sonra yaşadığı en şiddetli ekonomik kriz olarak değerlendirmektedir. ABD'deki taşınmaz mal piyasasının birden değer kaybetmesi

ve bunun sonucu olarak kişisel iflasların artması krizin tetikleyicisi olarak kabul edilse de özellikle Amerika ve Avrupa krizden en çok etkilenen bölgeler olmuştur. Türkiye’yi de yakından etkileyen bu kriz siyasi partilerin ayrıca takip etmesi gereken önemli bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır.

“Türkiye’deki Politik Pazarlama Çevresi Modeli”ne göre, Türkiye’deki siyasi partilerin seçmenlere sundukları ürün paketinin en önemli parçası liderdir. Bu nedenle liderin iyi konumlandırılması ve imajının çok iyi kurgulanması gerekmektedir. Siyasi partilerin lider, aday ve programdan oluşan ürünü medya, baskı grupları, yüksek bağış yapanlar, diğer siyasi partiler tarafından sürekli etkilenmeye çalışılmakta ve siyasal ürün de bu etkileşim neticesinde değişiklik göstermektedir.

Siyasi partiler, ürünlerini seçmene sunarken hükümette veya muhalefette olmalarına bağlı olarak hareket etmektedirler. İktidar partisi, yönetme erkini elinde bulundurmanın etkisiyle icraatları sayesinde seçmene ulaşabilirken, muhalefet partileri proje ve söylemeleri ile seçmenle iletişimlerini sürekli tutmaya çalışmaktadır.

Türkiye’nin jeopolitik konumu gereğince dış ülkelerle olan politik etkileşimleri, siyasi partilerin şekillenmesinde etkili olmaktadır. Bunun yanında siyasi partilerin varlık sebebini oluşturan iç politika ve buradaki gelişmeler doğal olarak siyasi partilerin yapısının büyük ölçüde belirleyicisi olmaktadır.

Siyasi partilerin en etkili dağıtım kanalları olan il, ilçe teşkilatları ile kadın ve gençlik kollarının yapılanması ve doğru bir şekilde örgütlenmesi, mesajların seçmene ulaşmasını sağlayacaktır. Tutundurma karmasını oluşturan reklam, propaganda, halkla ilişkiler faaliyetleri ise hem genel merkez hem de teşkilatlarca yapılmaktadır. Bunların stratejik bir planlamayla ortak bir merkezden belirlenmesi etkinliklerini arttıracaktır.

SONUÇ

Gelişen küreselleşme eğiliminin teknolojiye getirdiği yenilikler, bilgiye ulaşmadaki kolaylık ve seçmenlerin çok daha bilinçlenmesi nedeniyle politik pazarlama uygulamalarının tüm siyasi partilerce benimsenmesi gerekliliği ortaya çıkmıştır. Burada önemli olan, siyasi partinin bulunduğu konuma uygun pazarlama stratejileri geliştirebilmesi, bu stratejilerin seçmenlerce doğru bir şekilde algılanmasının sağlanması ve pazarlama uygulamalarının sürece yayılması siyasi partinin başarısına önemli katkılar sağlayacaktır.

Önemli olan politik pazarlamanın sadece uygulamalarının benimsenmesi değildir. Çünkü böyle bir yaklaşım siyaset bilimini yok saymak demek olacaktır. Bu durum siyaseti ne üretilirse üretilsin nasıl satılacağını bildikten sonra başarıya ulaşılacağı düşüncesine sahip satış odaklı bir yaklaşıma götürecektir.

Modern politik pazarlama, satış odaklı bir yaklaşımdan ziyade pazar odaklı bir yaklaşımla pazarlamanın bir felsefe ve yöneme katkı sağlayacak bir alan olduğunun farkına varılmasıdır. Günümüzde seçmenler her ne kadar ideolojiyi temel almasalar da bu durum, partilerin ideolojilerini, dünya görüşlerini yok sayacakları anlamına gelmemelidir.

Siyasi partiler, siyasi dinamiklerin etkisi ile benimsedikleri ideolojileri bir çerçeve olarak kabul etmeli, ve halkın isteklerini, beklentilerini kamuoyu yoklamaları ile doğru bir şekilde ortaya koyarak siyasi ürününü bu iki kısıta bağlı olarak dizayn etmelidirler. Günümüzde ticari pazarlamada modern pazarlama yaklaşımına ek olarak toplum düzeninin, refahının da odak noktasına koyulmasını kabul eden sosyal pazarlama anlayışı kabul görmektedir. Başka bir ifade sosyal pazarlama anlayışı, bazı ürünlerin toplum tarafından talep edilse bile bu ürünler, örneğin halkın sağlığını tehdit eder nitelikte ise üretilmemeleri yada kişilerin sağlığına verdikleri zararın azaltılması en azından olası tüm yan etkilerin açıkça anlatılması gerektiğini ifade etmektedir.

Modern politik pazarlama, işletme biliminin pazarlama disiplininin, ticari pazarlama ile en çok ortak yönünün bulunduğu hizmet pazarlaması ve kar amaçsız örgütlerde pazarlama ile içsel pazarlama, ilişki pazarlaması ve stratejik pazarlama gibi konuları siyaset biliminden aldığı temeller üzerine inşa etmektedir. Bu noktada her iki disipline katkı sağlayan iletişim biliminin politik iletişim yaklaşımından faydalanmaktadır.

Toplumu idare etmeye, ülkeyi yönetmeye aday olan bir siyasi partinin toplumun genel refahını ve toplumun daha iyi yaşayabilmesi için gerekli adımları yok sayması kabul edilebilir bir durum değildir. Burada siyasi partinin dünya görüşü ve siyaseti algılama şekli önem kazanmaktadır. Siyasi partiler siyaset bilimi disiplininin aldıkları ideoloji ile pazarlama disiplininin aldıkları uygulamaları harmanlayabildikleri, bunu seçmene anlatabildikleri ölçüde başarılı olacaklardır. Ayrıca başarının sadece seçimlerle ölçülmesi de yanıltıcı bir düşünce olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bir felsefe olarak pazarlama disiplininin siyaset bilimine uyguladığımızda siyasette hesap verilebilirlik, seçimlerde dile getirilen vaatlerin uygulamaya geçirilebilirliği ve iktidar veya muhalefet olma durumunda verilen sözlerin yerine getirilebilirliği önem kazanmaktadır.

Modern politik pazarlama, ideoloji, yönetme erki, siyasi partiler, oy verme davranışları, baskı grupları gibi temel konuları siyaset biliminden almakta, başka bir ifadeyle siyaset biliminin bu temel konuları modern politik pazarlamanın dayanağını oluşturmaktadır.

KAYNAKÇA

- Bölme Selin, Ulutaş Ufuk, Küçükgeleş Müjge v.d.(2011), "Dış Politika", SETA Analiz, 2011'de Türkiye, Siyaset Raporu, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı, Ankara
- Colleman Stephen (2007), "Review of Darren G. Lilleker and Jennifer Less-Marshment (eds), Political Marketing: a Comparative Perspective", Parliamentary Affairs Vol. 60 No. 1, 2007, pp: 180-186
- Cwalina Wojciech, Falkowski Andrzej, Newman Bruce I. (2009), "Political Managemet and Marketing", "Routledge Handbook of Political Management", Edited by Dennis W. Johnson, Published by Routledge, ISBN: 978-0-203-89213-8, Newyork and London,
- Çağlar İrfan, Kılıç Sabiha (2005), Pazarlama, Nobel Yayınevi, ISBN: 975-5-918-132, Ankara

- Doğan Naci (2004), “Yeni Dünya Düzeni Bağlamında Uluslararası Sistem, Nato’nun Rolü ve Türkiye’nin Stratejik Konumu”, Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt:5 Sayı:10
- Henneberg Stephan C., Scammell Margaret, O’Shaughnessy Nicholas J. (2009), “Political Marketing Management And Theories Of Democracy” Marketing Theory Articles, Volume 9(2) pp: 149–164, <http://mtq.sagepub.com/content/9/2/165>, Erişim Tarihi: 24.02.2012
- Henneberg Stephan C.M. (2004), “Political Marketing Theory: Hendiadyoin or Oxymoron ”, University Of Bath School Of Management Working Paper Series, 2004/01
- Kılınc Uğur Keskin (2007), “Sosyal Bilimler Alanında Gömülü Teori” Nitel Araştırma, ISBN: 978-9944-223-19-5, Detay Yayıncılık, Ankara
- LeBaron David.N (2008), “Essays In Political Marketing”, The Pennsylvania State University, The Graduate School The Mary Jane and Frank P. Smeal College of Bussiness, Submitted in Partial Filfilment of the Requirements for the Degree of Doctor of Philosophy,
- Less-Marshment Jennifer (2001), “Political Marketing and British Political Parties- The Party’s Just Begun”, Manchester University Press, ISBN:0-7190-6017-6
- Less-Marshment Jennifer (2001/b), “The Marriage of Politics and Marketing”, Political Studier Association, Vol:49, pp: 692-713
- Less-Marshment Jennifer (2003), “Political Marketing”, Journal of Political Marketing, 2:1, pp:1-32, 2003
- Lilleker Darren G. (2005), “Political Marketing: The Cause of an Emerging Democratic Deficit in Britain?”, Journal of Nonprofit&Public Sektor Marketing, 14:1, 5-26
- Newman Bruce I. (2002), “The Role of Political Marketing in Politics”, Journal of Political Marketing, 1:1,pp:1-5
- Polat Cihat, Gürbüz Esen, İnal Emin, (2004), “Hedef Seçmen, Siyasal Pazarlama Yaklaşımı”, Nobel Yayıncılık ISBN: 975-591-650-4, Ankara
- Tan Ahmet (2002), “İlke ve Uygulamalarıyla Politik Pazarlama”, Papatya Yayıncılık, ISBN: 978-8-756-79733-4, İstanbul
- Turhanoğlu Aysin K., Suğur Nadir, Şavran Temmuz G., Çetin Oya B. (2012), “Sosyolojide Araştırma Yöntem ve Teknikleri”, ISBN: 978-975-06-1309-8, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir
- Yorke D.A., Meehan Sean A. (1986), “ACORN in the Political Marketplace”, European Journal of Marketing, Vol:20 Iss:8, pp.63-76

SUMMARY

The field of marketing has expanded its coverage from goods and service to individuals, organizations and institutions. Investigations in this field have shown that political parties and political ideas are also part of marketing. It is widely accepted that marketing contributes to the political parties. One main question is to what extent is marketing appropriate in politics. Some studies claim that marketing could potentially disorient the politicians away from their goal of shaping the lives of people and society. According to these studies, marketing is built on the idea of “selling” and thus political marketing can give the impression that the politicians and the voters can be “bought”. However, the aim of political marketing is different from “buying and selling”. Trade marketing aims to increase the sales volume of a product or a service. On the other side, non-profit organizations and political parties aim more on recognition and awareness. Political marketing aims to explain the existing structure and improve the success of the political parties. Thus, politics can benefit from marketing.

Political marketing has three main branches such as, product-oriented, sales-oriented and market-oriented marketing. In product-oriented political marketing, the leader, the candidate and the political program form the political

product and this product should be designed beforehand. This approach assumes that the voters, who are not politically involved in their daily life, do not know what is best for the society. Therefore, the main target of this approach is to explain that the political product has the right idea for the society. Sales-oriented political marketing originates from the same idea. However, the difference is that in sales-oriented political marketing, the political product should be explained differently for the different voter groups. It aims to increase the voting shares by defining the main characteristics of different voter groups and applying political communication campaigns accordingly. Market-oriented marketing, which is also known as modern political marketing, applies a more holistic view. In this approach, the requests and expectations of voters should be identified before creating the political product. The product which is designed according to the requests and expectations, is expected to increase the voting shares considerably by applying different techniques such as classification of voters, selecting target market, internal marketing and brand management. Moreover, political marketing should be applied not only during the electoral period but during the period that covers till the next election.

In this work, an new model, "Modern Political Marketing in Turkey", is developed. This model takes into account the fact that each country has its own political and cultural structure. The differences between countries need to be covered by different marketing methodologies. Turkey's internal politics is greatly affected by the foreign policies because of its geopolitical and historical position. Moreover, when the Turkish cultural and historical structure is analyzed, it can be seen that the leader is the most important part of the product of political parties. Another important factor in shaping the Turkey's politics is the emerging developments in the Middle East. All these factors should be taken into consideration when designing the political product.

Muhasebe Bilgilerinin Kalitesini Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Literatür İncelemesi*

Nuray DEMİREL ARICI*

Mahmut KARĞIN **

ÖZ

Muhasebe bilgilerinin kalitesi, kavramsal olarak içerisinde birden fazla boyut ve ölçütü barındırdığından tek bir tanımla ifade edilmesi zor bir kavramdır. Bununla birlikte Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (UMSK) konuyu faydacı bir yaklaşımla ele almaktadır. Diğer bir deyişle, bir muhasebe bilgisi kullanıcıya karar aşamasında fayda sağlıyorsa kaliteli'dir. Kavramsal Çerçeve'de muhasebe bilgilerinin faydalı olabilmesi için sahip olması gereken niteliksel özellikler; temel (ihtiyaca uygunluk, gerçeğe uygun sunum) ve destekleyici (karşılaştırılabilirlik, doğrulanabilirlik, zamanında sunum, anlaşılabilirlik) özellikler olmak üzere iki grupta ele alınmaktadır. Bu çalışmanın amacı, muhasebe bilgilerinin kalitesini etkileyen faktörlerin araştırılmasıdır. Bu amaçla çalışmada muhasebe kalitesini etkileyen faktörler üzerine bir literatür incelemesi gerçekleştirilmiştir. Bu inceleme yapılırken muhasebe kalitesini etkileyen faktörler, ülkelere özgü faktörler ve işletmelere özgü faktörler şeklinde iki grupta sınıflandırılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Muhasebe bilgilerinin kalitesi, ülkelere özgü faktörler, işletmelere özgü faktörler

JEL Sınıflandırması: M40, M41

A Literature Review on the Determinants of Accounting Quality

ABSTRACT

Since accounting quality contains conceptually more than one dimension and measure, it is difficult to be stated with only one definition. However, International Accounting Standards Board (IASB) dealt with the concept from a utilitarian approach. In other words, if accounting provides useful information to users in their decision making process, then it is well-qualified. Qualitative characteristics that are useful in terms of accounting information need to be addressed in Conceptual Framework by two groups such as fundamental (relevance and faithful representation) and enhancing (comparability, verifiability, timeliness, and understandability) ones. The aim of this study is to analyze the determinants of accounting quality. For this purpose, a literature review is executed on the subject. In this study, the determinants of accounting quality are classified by country specific factors and firm specific factors.

Key Words: Accounting quality, country specific factors, firm specific factors

JEL Classification: M40, M41

GİRİŞ

Bir bilgi sistemi döngüsünde, işletmelerin faaliyetlerini sürdürürken meydana gelen veriler toplanarak, bilgi işlem yöntemleriyle bilgi haline

* Bu çalışma, Nuray DEMİREL ARICI'nın Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme ABD'nda tamamladığı "Sermaye Piyasalarında Muhasebe Bilgilerinin Kalitesi: Borsa İstanbul Üzerine Bir Uygulama" adlı doktora tez çalışmasından türetilmiştir.

*Yrd.Doç.Dr., Celal Bayar Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İngilizce İşletme Bölümü, nuray.demirel@cbu.edu.tr

** Doç.Dr., Celal Bayar Üniversitesi İİBF, İşletme Bölümü, mahmut.kargin@cbu.edu.tr

dönüştürülmekte ve bilgi kullanıcılarına sunulmaktadır. Bilgi kullanıcıları, karar verme aşamasında kendilerine sunulan bu bilgileri kullanarak, en doğru kararları vermeye çalışmaktadır.

Tüm bilgi sistemlerinde olduğu gibi, muhasebe bilgi sisteminin amacı, kullanıcılara karar verme sürecinde yardımcı olacak kaliteli bilgilerin sağlanmasıdır. İşletmelerin, bir ülkenin sahip olduğu ekonomik kaynakların çoğunluğunu ellerinde bulundurdukları düşünüldüğünde, finansal raporlarda sunulan muhasebe bilgilerinin, kullanıcıların kararlarının isabetli olmasında ve kaynakların etkin bir şekilde tahsis edilmesinde önemli bir rol oynadığı anlaşılabilir.

Bu çalışmanın amacı, muhasebe bilgilerinin kalitesini belirleyen faktörlerin araştırılmasıdır. Bu amaçla çalışmada öncelikle kaliteli muhasebe bilgisinin kavramsal çerçevesi irdelenmiş ve sahip olması gereken niteliksel özellikler açıklanmıştır. Çalışmanın devamında muhasebe bilgilerinin kalitesini etkileyen faktörler, ülkelere özgü ve işletmelere özgü olmak üzere iki grupta sınıflandırılarak olası etkileri üzerine bir literatür incelemesi gerçekleştirilmiştir.

I. MUHASEBEDE ULUSLARARASI ORTAK BİR DİL ARAYIŞI VE MUHASEBE BİLGİLERİNİN KALİTESİ

Küreselleşme süreciyle birlikte, işletmelerin faaliyetlerinin ulusal sınırları aşması, finansal bilgilere internet aracılığıyla ulaşılabilmesi, işletmelerin farklı ülke borsalarında sermaye arayışlarına girmesi ve sınır ötesi yatırım kararları gibi birçok sebep, işletmelerin dili olan muhasebenin uluslararası bir boyut kazanması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır.

Uluslararası muhasebe standartlarının oluşturulması konusunda ilk tartışmalar, 1960'larda başlamış ve bu konunun bir örgüt (komite) tarafından yürütülmesine yönelik öneriler, ilk defa 1972 yılında Sydney'de yapılan 10. Uluslararası Muhasebeciler Kongresi'nde gündeme gelmiştir (Başpınar, 2004: 53). Sonuç olarak, 1973 yılında Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi (UMS Komitesi) kurulmuş ve 2001 yılına kadar faaliyet göstererek temel Uluslararası Muhasebe Standartlarını (UMS) yayımlamıştır. 2001 yılında Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (UMSK), UMS Komitesi'nin yerini alarak Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarını (UFRS) yayımlamaya başlamıştır. UMSK'nın amacı; yatırımcılara ve diğer kullanıcılara kararlarını verirken yardımcı olacak, yüksek kaliteli, anlaşılabilir, şeffaf ve karşılaştırılabilir bilgiler sağlayan finansal tabloların hazırlanması için uluslararası alanda kabul edilebilir tek bir standartlar seti oluşturmaktır (Yallapragada, 2012: 284). Bu amaçla UMSK, işletmelerin finansal durumlarını ve performanslarını daha doğru yansıtacak ilke bazlı standartlar yayımlamaktadır.

Yallapragada (2012: 284), Avrupa Birliği'nin UMS/UFRS'yi¹ 2005 yılında kabul etmesinin, standartların geniş bir alanda kabul görmesinde itici güç olduğunu belirtmektedir. Bu standartlar, yasal hiçbir zorunluluk olmamasına karşın dünya çapında yeknesaklığın sağlanmasının faydalarını dikkate alan birçok

¹ UMS/UFRS, çalışmanın bundan sonraki kısmında UFRS olarak ifade edilecektir.

ülke tarafından gönüllü olarak kabul görmektedir. UFRS'lerin borsada işlem gören şirketler tarafından ulusal finansal raporlamada kullanımı ile ilgili olarak Deloitte'in Haziran 2012 tarihi itibariyle yaptığı araştırmanın sonuçları, aşağıdaki Tablo 1'de görülmektedir.

Tablo 1. UFRS'nin Dünya'da Kullanımı

	Ülke Sayısı	Yüzde
UFRS'ye izin verilmiştir.	29	17
UFRS'ye izin verilmemiştir.	30	17
UFRS, borsada işlem gören bazı ulusal şirketler için zorunludur.	5	2
UFRS, borsada işlem gören tüm ulusal şirketler için zorunludur.	93	53
Ülkede borsa yoktur.	20	11
TOPLAM	177	100

Kaynak: Deloitte, IFRSs in your pocket 2012, s.21-28'den derlenmiştir. <https://www.iasplus.com>

Araştırma 174 ülkede yapılmış olup, baz alınan tabloda bazı ülkeler için her iki seçenek birlikte işaretlenmiş olduğundan, tablodaki toplam ülke sayısı 177 olarak gerçekleşmiştir. UFRS, araştırmaya konu olan ülkelerin %53'ünde borsada işlem gören tüm ulusal şirketler için zorunlu olarak kullanılmaktadır. Ülkelerin %2'sinde ise, borsada işlem gören bazı ulusal şirketler için zorunlu olarak kullanılmaktadır. Yine bu ülkelerin %17'sinde UFRS'nin kullanımına izin verilmekle birlikte, yasal bir zorunluluk söz konusu değildir. Ülkelerin %17'sinde standartların kullanılmasına izin verilmemiştir. Araştırmanın yapıldığı ülkelerin %11'inde borsa yoktur. Genel olarak yasal zorunluluk dikkate alınmadığında, araştırmaya konu olan ülkelerin %72'sinde (127 ülkede) UFRS kabul görmüştür.

Uluslararası muhasebe standartlarının, işletmelerin performanslarının daha doğru yansıtılması, yöneticilerin yargı kullanımı ve karşılaştırılabilirlik açısından, muhasebe kalitesini olumlu yönde etkilemesi beklenmektedir. Barth vd. (2008: 47), muhasebe standartlarının bazı konularda önemli sonuçlar doğuracağını belirtmektedir. Bunların başında işletmelerin durumunun gerçeğe uygun sunumu ile finansal bilgi kullanıcılarına karar verme sürecinde yardımcı olacak muhasebe bilgilerinin sağlanması, yöneticilerin muhasebe bilgilerini kendi çıkarları doğrultusunda manipüle etmelerinin sınırlandırılması ve standartların eş zamanlı kabul edilmesiyle karşılaştırılabilirliğin artırılması gelmektedir.

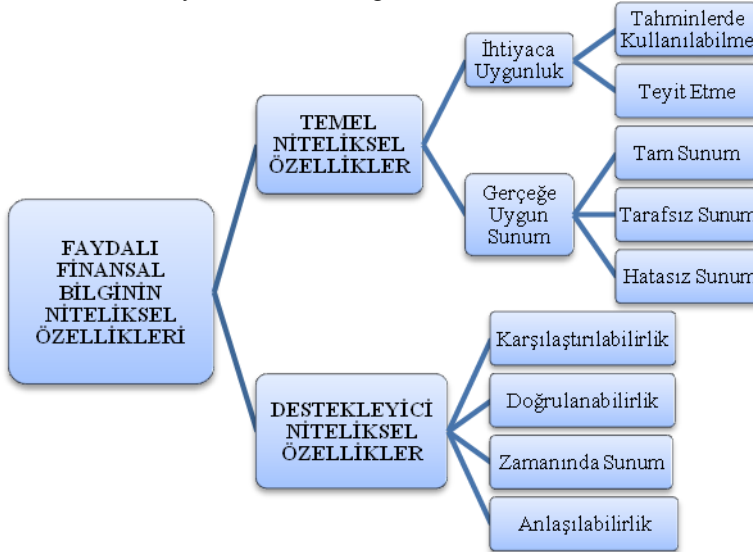
Muhasebe literatürü incelendiğinde, muhasebe kalitesine ilişkin kesin, açık ve genel kabul görmüş bir tanım bulunmamakla birlikte (Gençoğlu ve Ertan, 2012: 2), hem Finansal Muhasebe Standartları Kurulunun (FMSK) hem de UMSK'nın konuya yaklaşımı, muhasebe bilgilerinin kullanıcılara karar aşamasında faydalı olması esasına dayanmaktadır. UMSK, muhasebe bilgilerinin faydalı olabilmesi için sahip olması gereken niteliksel özellikleri yayımladığı Kavramsal Çerçeve'de ele almıştır. Kavramsal Çerçeve, ilgililerin kullanımı için hazırlanan ve sunulan finansal tabloların tabi olacakları usul ve esasları belirlemektedir. Finansal raporlamanın amacı, faydalı finansal bilginin niteliksel

özellikleri, finansal tabloları oluşturan unsurların tanımı, tahakkuk ve ölçümleme esasları ile sermaye ve sermayenin devamlılığı (korunması) kavramları, Kavramsal Çerçeve'nin kapsamını oluşturmaktadır.

II. KALİTELİ MUHASEBE BİLGİSİNİN NİTELİKSEL ÖZELLİKLERİ

Muhasebe bilgilerinin taşınması gereken niteliksel özellikler, Kavramsal Çerçeve'de belirlenmiştir. Niteliksel özellikler, "kullanıcılara finansal raporlarda sunulan bilgilere dayanarak işletme hakkında kararlarını alırken en çok fayda sağlayacak bilgi"yi tanımlamaktadır (Kavramsal Çerçeve, 2011, NÖ1). Kavramsal Çerçeve'de bu özellikler, temel ve destekleyici niteliksel özellikler şeklinde ikiye ayrılmıştır. Şekil 1 bu özellikleri göstermektedir.

Şekil 1. Faydalı Finansal Bilginin Niteliksel Özellikleri



Kaynak: R. Aktaş (2013). *Muhasebe Politikaları, Tahminler ve Hatalar*. Gazi Kitabevi: Ankara, s.15.

A. Temel Niteliksel Özellikler

Kavramsal Çerçeve'de finansal bilginin kullanıcılarına faydalı olabilmesi için sahip olması gereken temel niteliksel özellikler, "ihtiyaca uygunluk (ilgililik)" ve "gerçeğe uygun sunum" şeklinde belirtilmiştir. *Bilginin faydalı olması için, hem ihtiyaca uygun olması hem de gerçeğe uygun bir şekilde sunulması gerekir.*

1. İhtiyaca Uygunluk (İlgililik)

İhtiyaca uygunluk, finansal tablolardan elde edilen bilgilerin kullanıcıların kararları ile ilişkili ve kullanım amacına uygun olmasını ifade etmektedir. Akdoğan ve Tenker (2006: 34), muhasebe bilgilerinin kullanıcıların karar verme ihtiyaçlarını karşılayabilecek nitelikte olması gerektiğini belirtmektedir. Bununla birlikte geniş bir kullanıcı kitlesine sahip finansal tabloların özel amaçlı olmaktan ziyade, bu kitlenin ortak ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde genel amaçlı olması gerekmektedir.

Kavramsal Çerçeve'ye göre *bir finansal bilgi, kullanıcıların kararlarını etkileyebiliyorsa ihtiyaca uygundur. Eğer finansal bilgi; tahminlerde kullanılabilme, teyit etme veya her iki özelliğe birden sahipse, kullanıcıların kararlarını etkileme gücüne sahiptir.*

İhtiyaca uygunluk özelliğinin bir diğer unsuru da önemlilik ilkesidir. Bu ilke finansal tablolaradaki kalemlerin büyüklüğü ile ilgilidir. Örtün vd. (2008: 6), önemliliğin finansal tablonun niteliksel özelliklerinden olmaktan daha çok, bir ayırım ya da ayrışma noktasını gösterdiğini ifade etmektedir. Kavramsal Çerçeve'de, *bir bilginin verilmemesi veya yanlış verilmesi, kullanıcıların belirli bir işletmeye ilişkin finansal bilgiye dayanarak verecekleri kararları etkileyebiliyorsa, bu bilginin önemli olduğu* belirtilmektedir.

2. Gerçeğe Uygun Sunum

Kavramsal Çerçeve'ye göre *finansal bilginin kullanıcılara faydalı olabilmesi için, finansal raporların yalnızca ihtiyaca uygun bilgileri sunması yeterli değildir. Ayrıca açıklamayı amaçladığı ekonomik olayları, gerçeğe uygun bir şekilde sunmalıdır. Gerçeğe uygun bir sunumun, tam anlamıyla sağlanabilmesi için üç özelliğe sahip olması gerekir. Buna göre sunum tam, tarafsız ve hatasız olmalıdır.*

B. Destekleyici Niteliksel Özellikler

Destekleyici niteliksel özellikler, finansal bilginin faydalılığını arttıran özelliklerdir. Kavramsal Çerçeve'de bu özellikler; karşılaştırılabilirlik, doğrulanabilirlik, zamanında sunum ve anlaşılabilirlik olarak sıralanmıştır.

1. Karşılaştırılabilirlik

Kullanıcıların gerek bir işletmenin finansal durumu, faaliyet sonuçları ve nakit akışlarında zaman içinde yaşanan değişimleri, gerekse bu işletmenin başka bir işletmeye nispeten durumunu değerlendirebilmesi için finansal tabloların karşılaştırılabilir nitelikte olması gerekmektedir. Kavramsal Çerçeve'de karşılaştırılabilirlik, *kullanıcıların kalemler arasındaki benzerlikleri ve farklılıkları belirleyebilmesini ve anlayabilmesini sağlayan niteliksel bir özellik* olarak ifade edilmiştir.

Gençoğlu (2007: 25), karşılaştırılabilirlik özelliğinin önemli bir şartı olarak, kullanıcıların finansal tabloların hazırlanmasında takip edilen muhasebe politikaları, bu politikalarda yapılan değişiklikler ve bu değişikliklerin etkileri hakkında bilgilendirilmeleri gerektiğini öne sürmektedir. Kullanıcılar, hem bir işletmenin takip ettiği muhasebe politikalarında dönemler itibarıyla herhangi bir değişiklik olup olmadığını, hem de diğer bir işletmenin kullandığı muhasebe politikaları ile farklılıklar olup olmadığını bilmelidirler.

2. Doğrulanabilirlik

Kavramsal Çerçeve'de doğrulanabilirlik, *farklı bilgi düzeyindeki ve bağımsız gözlemcilerin belirli bir ekonomik olayın gerçeğe uygun sunulduğu hususunda görüş birliğine varabilmeleri (gözlemcilerin tam bir uzlaşmaya varmaları gerekmez)* şeklinde ifade edilmektedir. Söz konusu doğrulama, *doğrudan ya da dolaylı olabilir. Doğrudan doğrulama, nakit tutarının sayılması gibi doğrudan yapılan gözlem ile bir tutarın ya da diğer bir sunumun*

doğrulanması anlamına gelir. Dolaylı doğrulama ise, bir modelde, formülde ya da diğer bir yöntemde kullanılan verilerin kontrol edilmesi ve aynı yöntem kullanılarak sonuçların yeniden hesaplanması anlamındadır.

3. Zamanında Sunum

Kavramsal Çerçeve'ye göre zamanında sunum, *bilginin karar verenler açısından kararlarını etkileyebileceği zamanda mevcut olması* anlamına gelmektedir. Genellikle, *bilgi eskidikçe faydası da azalmaktadır. Ancak bazı bilgiler, bazı kullanıcıların eğilimleri belirlemeye ve değerlendirmeye ihtiyaç duyması gibi nedenlerle raporlama dönemi sona erdikten uzun süre sonra da kullanışlı olmaya devam edebilir.* Demir (2010: 146), zorunlu olmayan nedenlerle raporlamanın geciktirilmesinin, bilginin ihtiyaca uygunluk özelliğini ortadan kaldırdığını öne sürmektedir.

4. Anlaşılabilirlik

Finansal bilgilerin kullanıcılara yararlı olabilmesi için, bu bilgilerin anlaşılabilir olması gerekmektedir. Sunulan bilgilerin, kullanıcılar tarafından anlaşılabilmesi, bilginin yararını ortadan kaldırmaktadır. Ancak Örtten vd. (2008: 6), kullanıcılar açısından yararlı olacak nitelikteki bilgilerin, bazı kullanıcılar tarafından anlaşılması güç olarak nitelendirilip, finansal tablolar dışında tutulamayacağını vurgulamaktadırlar.

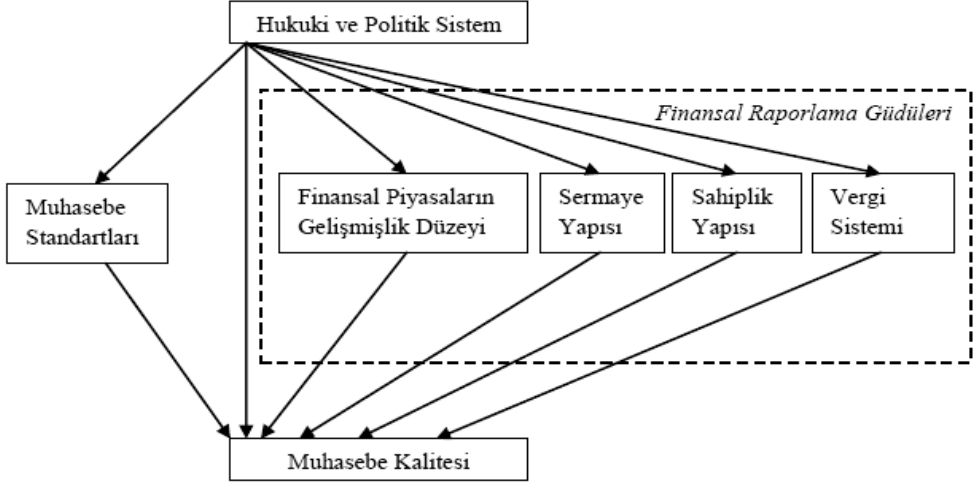
Kavramsal Çerçeve'ye göre *bilginin açık ve öz olarak sınıflandırılması, tanımlanması ve sunulması onu anlaşılır kılmaktadır. Bazı ekonomik olaylar, doğası gereği karmaşıktır ve basitleştirilemezler. Finansal raporlar, işletme faaliyetleri ve ekonomik faaliyetler hakkında makul seviyede bilgisi olan, bilgileri dikkatle gözden geçiren ve analiz eden kullanıcılar için hazırlanmaktadır. Bazen bilgili ve dikkatli kullanıcılar bile, karmaşık ekonomik olaylara ilişkin bilgileri anlamak için bir danışmandan yardım alma ihtiyacı duyabilirler.*

Finansal bilginin toplanması, işlenmesi, doğrulanması ve yayımlanması sürecinin belli bir maliyeti söz konusudur. Bu nedenle faydalı finansal bilginin sunumunda, maliyet kısıtı ön plana çıkmaktadır. Kavramsal Çerçeve'ye göre, bilginin faydalı ve değerli olabilmesi için raporlandığında sağladığı faydanın, neden olduğu maliyeti aşması gerekmektedir.

III. MUHASEBE BİLGİLERİNİN KALİTESİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Muhasebe bilgilerinin kalitesini etkileyen çok sayıda faktör bulunmaktadır. Bu faktörler enflasyon, finansal krizler gibi ekonomik faktörler; muhasebe ve denetim standartları, kurumsal yönetim, piyasaların gelişmişlik düzeyi, ülkedeki etik anlayışı, kültür, muhasebe mesleğinin gelişmişlik düzeyi, eğitim gibi kurumsal faktörler ile işletme büyüklüğü, faaliyet riski, finansal risk gibi firmalara özgü faktörler şeklinde sınıflandırılabilir.

Soderstrom ve Sun (2007: 688), muhasebe kalitesini; hukuki ve politik sistem, muhasebe standartları ve finansal raporlama güdülerinin etkisi ile şekillenen çok boyutlu bir kavram olarak ifade etmektedirler. Şekil 2 muhasebe bilgilerinin kalitesini etkileyen faktörleri göstermektedir.

Şekil 2. Muhasebe Bilgilerinin Kalitesini Etkileyen Faktörler

Kaynak: N.S. Soderstrom and K.J. Sun (2007). IFRS Adoption and Accounting Quality: A Review. *European Accounting Review*, 16(4), p.688.

Şekil 2'de sunulduğu gibi; muhasebe standartları, finansal piyasaların gelişmişlik düzeyi, sermaye yapısı, sahiplik yapısı ve vergi sistemleri, muhasebe kalitesi üzerinde doğrudan bir etkiye sahiptir. Hukuki ve politik sistem ise, hem muhasebe kalitesini doğrudan etkilemekte hem de muhasebe kalitesini etkileyen faktörleri etkileyerek muhasebe kalitesi üzerinde dolaylı bir etki yaratmaktadır. Bu çalışmada muhasebe kalitesini etkileyen faktörler, ülkelere özgü faktörler ve işletmelere özgü faktörler şeklinde iki grupta incelenmiştir.

A. Muhasebe Bilgilerinin Kalitesini Etkileyen Ülkelere Özgü Faktörler

Bir ülkenin hukuki ve politik sistemi, ülkede kullanılan muhasebe standartları ve uygulamaları, finansal piyasalarının gelişmişlik düzeyi, ülkedeki vergi sistemi, ülkenin kurumsal yapısı, kültür, eğitim seviyesi gibi birçok faktör ülkede sunulan muhasebe bilgilerinin kalitesini doğrudan ya da dolaylı olarak etkilemektedir. Bu faktörlerden bir kısmı bu bölümde ayrıntılı olarak incelenmiştir.

1. Hukuki ve Politik Sistem

Hukuki ve politik sistemler, muhasebe kalitesini hem doğrudan, hem de muhasebe standartları ve finansal raporlama güdülleri (finansal piyasaların gelişmişlik düzeyi, sermaye yapısı, sahiplik yapısı ve vergi sistemi) aracılığıyla dolaylı olarak etkilemektedir. Hukuki ve politik sistemlerin doğrudan etkileri bu başlık altında ele alınırken, dolaylı etkileri diğer başlıklar altında incelenecektir.

Hukuk sistemleri; sisteme hakim olan biçim, öncelikler ve ilkeler doğrultusunda Kıta Avrupası hukuk sistemi (Roma hukuku), Anglo-Sakson hukuk sistemi (Ortak hukuk), İslam hukuk sistemi ve Sosyalist hukuk sistemi şeklinde sınıflandırılmaktadır (www.wikipedia.org). Burada Kıta Avrupası ve Anglo-

Sakson hukuk sistemlerinin temel özellikleri incelenerek, muhasebe kalitesi üzerindeki etkileri üzerine tartışılacaktır.

Kıta Avrupası hukuk sistemine sahip ülkelerde; kanunlar, yasa koyucu tarafından ayrıntılı olarak düzenlenmektedir. Kanunların uygulanmasında ve değişen koşullar karşısında, hakimın takdir yetkisinin alanı sınırlıdır. Anglo-Sakson hukuk sisteminde ise; kanunlar, sosyal ve ekonomik değişimlere bağlı olarak oluşmaktadır. Hakimın genel ilkeler çerçevesinde takdir yetkisinin genişliği, hukuk sisteminin dinamik bir şekilde değişen koşullara uyum sağlamasını mümkün kılmaktadır (Aktaş, 2009: 40).

Kıta Avrupası ülkelerde, Japonyada ve Fransızca konuşan Afrika ülkelerinde, işletmeler bankalarla çok yakın ilişki içerisindeyler. İşletmeler, sermaye temininde daha çok bankalardan faydalanmaktadır. Muhasebe, yasa ve kurallara uygun olarak yönlendirilmektedir. Bu ülkelerde muhasebe uygulamaları, kullanıcıların karar verme süreçlerine yönelik bilgilerin sunulmasından ziyade, tam tersine devlet-vergi temelinde ve makro ekonomik planlar üzerine kuruludur. Anglo-Sakson ülkeler ise, çok büyük sermaye ve hisse senedi piyasalarına sahiptirler. Sermaye temininde, bu piyasalar önemli rol oynamaktadır. Muhasebe bilgilerinin sunumunda amaç, kullanıcıların karar verme sürecinde ihtiyaç duydukları bilgilerin sağlanmasıdır (Gökdeniz, t.y: 24).

Hukuki sistemler, muhasebe standartlarının uygulanmasını yasal olarak zorunlu tutmak suretiyle muhasebe kalitesini doğrudan etkilemektedir. Uluslararası muhasebe literatüründe, Anglo-Sakson hukuk sistemine sahip olan ve ortaklık haklarının yüksek düzeyde korunduğu ülkelerde, muhasebe kalitesinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Anglo-Sakson hukuk sistemine sahip ülkelerde, muhasebe standartlarının uygulanması konusunda yasal yaptırım gücü daha yüksektir. Kıta Avrupası hukuk sistemine sahip ülkelerde ise, yaptırım gücü menkul kıymet borsalarına bağlı olmaktadır. Çünkü UMSK, UFRS'leri yayınlamakta ancak uygulanması yönünde herhangi bir yaptırım gücüne sahip bulunmamaktadır.

Ülkelerin hukuki sistemleri farklı olduğundan, muhasebe kalitesinin ülkeler arasında farklılık göstermesi beklenen bir durumdur. Bununla birlikte, UFRS ilke bazlı standartlardır yani denetimciler ve muhasebeciler, detaylı kurallar yerine genel ilkeleri takip etmekte ve bu ilkeleri özel durumlara uyarlamak durumunda kalmaktadırlar. İlkelerin yorumlanmasında hukuki sistemin üstlendiği rol, muhasebe kalitesini etkilemektedir. Ortaklık haklarının yüksek düzeyde korunduğu ülkelerde, ilkelerin yorumunun bilginin hissedarlara gerçeğe uygun sunumunu sağlayacak şekilde olması beklenir. Kreditor haklarının korunduğu ülkelerde ise, ilkelerin yorumunun varlıkların kaydedilmesinde ihtiyatlılık, yükümlülüklerin kaydedilmesinde agresif yaklaşımın kullanılması yoluyla bankaların anlaşma taleplerini karşılayacak şekilde olması beklenir (Soderstrom ve Sun, 2007: 690).

Muhasebe kalitesini doğrudan etkileyen bir diğer faktör, politik sistemlerdir. Yozlaşmış politik sistemlere sahip ülkelerde işletme sahipleri ve yöneticileri, devlet ihalelerini kazanmak, daha az vergi vermek ve piyasada

monopol olabilmek gibi amaçlarla politikacılara rüşvet verme eğiliminde olmaktadır. İşletmeler, verilen rüşvetleri finansal tablolarında gizlemek için politik ve sosyal denetimden kaçınmaktadır. Dahası, devlet müdahalesinin yaşanma ihtimalinin yüksek olduğu ülkelerde işletmeler, bu durumla karşılaşmamak için karlarını yüksek göstermekten kaçınmaktadır. Bu durum, muhasebe kalitesini olumsuz yönde etkilemektedir (Soderstrom ve Sun, 2007: 690-691).

2. Muhasebe Standartları

Muhasebe standartları, muhasebe bilgilerinin kalitesini doğrudan etkilemektedir. Bostancı (2002), muhasebe standartlarını, finansal tablo kullanıcılarının ihtiyaç duyduğu işletme sonuçlarının; doğru, gerçeğe uygun, karşılaştırılabilir, tutarlı, güvenilir ve anlaşılabilir olarak yansıtılabilmesi için uyulması gereken ilke ve kurallar bütünü olarak tanımlamaktadır.

Uluslararası finansal raporlama standartlarının dünya çapında kabulü oldukça hızlı bir şekilde gerçekleşmiştir. Holthausen (2008: 2), bu durumun, dünya çapında geçerli olacak tek bir dizi finansal raporlama standardının muhasebe kalitesini arttıracığı, farklı ülkelerdeki işletmelerin raporlarını birbirleriyle karşılaştırmanın daha kolay ve şeffaf bir şekilde yapılabileceği beklentisinden kaynaklandığını ileri sürmektedir. Jun-bo ve Hai-Zhong (2011: 701), genel olarak UFRS'nin kabulünün, firmaların finansal tablolarının karşılaştırılabilir olmasını sağlayarak bilgi ve işlem maliyetlerini azaltacağını ve bu durumun hisse senedi piyasalarında pozitif bir tepkiye yol açabileceğini belirtmektedirler.

Nitekim uluslararası muhasebe literatüründe, genellikle uluslararası muhasebe standartlarının kabulü ile muhasebe kalitesi arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Soderstrom ve Sun (2007: 688), UMSK'nın muhasebe standartlarının kalitesini geliştirmeye devam ettikçe, bu standartlara dayanılarak yapılan finansal raporlamanın daha ilgili (ihtiyaca uygun) ve güvenilir olacağı yönündeki beklentinin yüksek olduğunu dile getirmektedirler. Bununla birlikte ülkelerin kurumsal ve ekonomik faktörleri birbirinden farklılık göstermektedir. Bu faktörlerin birbirine benzer hale getirilmesi, maliyet ve zaman açısından imkansız yakın bir durumdur. Holthausen (2008: 2) de, bu nedenle UFRS'nin kabulünden sonra dahi, muhasebe kalitesinin her ülkede aynı düzeyde olmasını beklemenin rasyonel bir beklenti olmadığını vurgulamaktadır.

Muhasebe standartlarının oluşum süreci, ülkelerin hukuki ve politik sistemlerinden etkilenmektedir. Anglo-Sakson hukuk sistemine sahip ülkelerde standartlar, muhasebe meslek mensuplarının temsil edildiği bağımsız meslek kuruluşları tarafından oluşturulurken; Kıta Avrupası hukuk sistemine sahip ülkelerde, standartlar ağırlıklı olarak kamu kurumlarının temsil edildiği ve belirleyici olduğu komiteler tarafından hazırlanmaktadır (Aktaş, 2009: 40-41). Bu ülkelerde düzenlemeler, devletin önceliklerinden etkilendiği ve siyasi partilerin politik etkileri muhasebeye yansıdığı için eleştirilmektedir (Akgül ve Akay, 2004: 6; Gökçen vd., 2006: 2).

Soderstrom ve Sun (2007: 695-696)'a göre muhasebe kalitesi, muhasebe standartlarının kabulüyle bir düzeye kadar sağlanmıştır. Bununla birlikte daha ileri düzeyde bir iyileşmenin, ülkelerin hukuki ve politik sistemleri ile finansal raporlama güdülerindeki değişikliklere bağlı olduğunu belirtmektedirler. Ancak bir ülkenin bütün bir kurumsal yapısının değişmesi oldukça güçtür. Bu nedenle muhasebe kalitesinin geliştirilmesi için, finansal raporlama güdüleriyle ilgilenilmesi daha az maliyetli olacaktır.

3. Finansal Piyasaların Gelişmişlik Düzeyi

Finansal piyasalar, fon arz ve talebinin karşılaştığı piyasalardır. Bu piyasaların gelişmişlik düzeyi, muhasebe bilgilerinin kalitesini doğrudan etkilemektedir. Gelişmiş sermaye piyasalarına sahip ülkelerde, sermaye çok sayıda küçük yatırımcı tarafından sağlanmaktadır. Isidro ve Raonic (2012: 416)'e göre, böyle bir ortamda muhasebe bilgileri, genellikle daha doğru ve şeffaf olmaktadır. Diğer yandan işletmeler, kendilerine finansman sağlayacak daha geniş bir yatırımcı kitlesini cezbedebilmek için yüksek kaliteli bilgiler raporlama konusunda daha istekli olmaktadır.

Fonların ağırlıklı olarak bankalardan borçlanma yoluyla sağlandığı ülkelerde ise, işletmelerle bankalar arasında yakın bağlar bulunmaktadır. Gençoğlu ve Ertan (2012: 10)'a göre bankalar, bu bağlar sayesinde işletmelerin performansları ve geleceğe dair planları ile ilgili stratejik bilgilere doğrudan ulaşabilmekte ve bu nedenle finansal tablolarındaki bilgilere, nispeten daha az ihtiyaç duymaktadırlar. Dolayısıyla yöneticilerin kamuya bilgi açıklama doğrultusundaki güduları azalmaktadır.

Ülkelerin hukuki ve politik sistemleri, finansal piyasaları etkilemek suretiyle muhasebe kalitesini dolaylı olarak etkilemektedir. Soderstrom ve Sun (2007: 692), yatırımcıların iyi düzeyde korunmasının ve devlet müdahalesinin düşük düzeyde olmasının, yatırımcılara yatırımları üzerinden getiri elde etmeyi garanti ettiğini ve bu durumun finansman sağlamak isteyen yatırımcı sayısını arttırdığını öne sürmektedirler.

4. Vergi Sistemleri

Muhasebe kalitesini etkileyen önemli bir faktör de vergi sistemleridir. Gençoğlu ve Ertan (2012: 12), muhasebe uygulamaları ile vergi düzenlemeleri arasında yakın bir ilişki bulunmasının, muhasebe kalitesini düşürdüğünü ifade etmektedirler. Vergi yasaları, hükümet için vergi toplamak gibi politik amaçlara hizmet etmekte, yatırımcılar için bilgi kalitesinin sağlanmasıyla ilgilenmemektedir. Ayrıca vergi oranının yüksek olması, işletmelerin vergilendirilebilir geliri düşük hesaplama doğrultusunda hareket etmelerine neden olarak muhasebe kalitesini düşürebilmektedir.

Hukuki ve politik sistemler, vergi sistemleri aracılığıyla muhasebe kalitesini dolaylı yoldan etkilemektedir. Soderstrom ve Sun (2007: 695), Kıta Avrupası hukuk sistemine sahip ülkelerde finansal raporlamanın, devlete yapılacak vergi ödemelerinin bir ölçüsü olarak kullanılırken, Anglo-Sakson hukuk sistemine sahip ülkelerde bilgi asimetrisini azaltmak için kullanıldığını belirtmektedirler.

B. Muhasebe Bilgilerinin Kalitesini Etkileyen İşletmelere Özgü Faktörler

Muhasebe bilgilerinin kalitesinin işletmelere özgü faktörlerden etkilenmesi muhtemeldir. Literatürde bu faktörlerin etkileri değer ilişkisi², karların kalitesi (sürekliliği)³ ve nakit akışlarının tahmin edilebilirliği⁴ boyutları üzerinden tartışılmaktadır.⁵

1. Sermaye Yapıları

İşletmelerin varlıklarını ve faaliyetlerini finanse etmek için kullandıkları fonların bileşimine, sermaye yapısı adı verilmektedir. Sermaye yapısı, temelde iki bileşenden oluşmaktadır. Bunlardan biri, gerek hisse senedi ihracı gerekse dağıtılmayan karlar aracılığıyla arttırılabilen özkaynaklar, diğeri ise yabancı kaynaklar yani borçlanmadır.

Sermaye piyasalarında yatırımcılar, yatırım kararlarını verirken temel olarak işletmelerin finansal raporlarını dikkate almaktadırlar. Bu nedenle sermaye piyasalarından finansman sağlamak isteyen işletmelerin, daha kaliteli finansal raporlama yapması beklenen bir durumdur. Ağırlıklı olarak borçlanma yoluyla finansman sağlamayı tercih eden işletmelerde ise, finansal raporlama güdüsünün nispeten daha zayıf olduğu söylenebilir.

İşletmelerin sermaye yapıları, hukuki ve politik sistemlerden etkilenmektedir. Kreditorlerin yüksek düzeyde korunduğu ülkelerde işletmeler, bankalardan daha düşük maliyetle daha kolay finansman sağlayabilmektedirler. Soderstrom ve Sun (2007: 693), devlet müdahalelerinin ve yolsuzlukların sıklıkla gerçekleştiği ülkelerde anlaşmaların, denetimlerden kaçınmak için gizli olarak tamamlandığını ve finansal raporlamanın, bilgi asimetrisini azaltma fonksiyonunu yerine getiremediğini belirtmektedirler. Ayrıca banka finansmanının yaygın olarak kullanıldığı ve politik risklerin yüksek olduğu ülkelerde, muhasebe kalitesinin daha düşük olduğunu ileri sürmektedirler.

2. Sahiplik Yapıları

Az sayıda ve büyük paya sahip ortaklardan oluşan işletmeler, yoğunlaşmış sahiplik (concentrated ownership) yapısına sahiptirler. Yoğunlaşmış sahiplik yapısının muhasebe kalitesi üzerindeki etkisi konusunda Fan ve Wong (2002: 402-403), Han (2005: 4-5) ve Cascino (2010: 3-4) iki teoriden söz etmektedirler.

Birinci teoriye göre; yoğunlaşmış sahiplik yapısı, muhasebe bilgilerinin kalitesini arttırmaktadır. Çünkü bu tarz işletmelerde büyük paya sahip ortaklar, yönetim kademelerinde yer aldıklarından işletme sahipleri ile yöneticiler

² Değer ilişkisi, muhasebe bilgilerinin kullanıcılara faydalı olması yaklaşımından hareketle özet bilanço (defter değeri) ve gelir tablosu (kar) kalemlerinin hisse senedi fiyatları/getirileri üzerindeki rolünü ifade etmektedir.

³ Karların kalitesi (sürekliliği), cari karın nakit akışları ve tahakkuklar şeklinde iki bileşene ayrılarak ya da bileşenlerine ayrılmadan gelecek dönem karları ile ilişkilerinin boyutunu ifade etmektedir.

⁴ Nakit akışlarının tahmin edilebilirliği: cari nakit akışları ve karlar ile gelecek dönem nakit akışları arasındaki ilişkiyi ifade etmektedir.

⁵ Muhasebe bilgilerinin kalite boyutları hakkında detaylı bilgi için bkz. Karğın ve Arıcı (2015).

arasındaki temsil sorunları⁶ azalmaktadır. Ayrıca bu işletmelere ait az sayıda hisse senedi piyasada dolaştığından piyasa baskıları daha az hissedilmektedir. Dolayısıyla bu durum yöneticilerin, işletmenin gerçekleşen ekonomik performansını farklı gösterecek şekilde muhasebe bilgilerini raporlama güdüsünü azaltarak, finansal raporlama kalitesini arttırmaktadır.

İkinci teoriye göre ise; yoğunlaşmış sahiplik yapısı, işletmelerin muhasebe bilgilerinin kalitesini azaltmaktadır. Bu teoride, belli bir eşğin üzerinde yoğunlaşmış sahiplik yapısının, azınlığın haklarının sömürülme riskini arttırdığı öne sürülmektedir. Yoğunlaşmış sahiplik yapısına sahip işletmeler, gerçek muhasebe bilgilerini işletme içinde tutmaya eğilimli olduklarından, raporlanan muhasebe bilgilerinin kalitesi düşük olmaktadır.

Ülkemizde yoğunlaşmış sahiplik yapısı, aile şirketleri şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Bu şirketlerde aile üyeleri, genellikle yönetim kademelerindeki önemli pozisyonları ve yönetim kurullarını ellerinde bulundurmaktadırlar. Wang (2006: 620-622), yoğunlaşmış sahiplik yapısının muhasebe bilgilerinin kalitesi üzerindeki etkisini, aile şirketleri açısından yorumlamıştır.

İlk yaklaşıma göre, aile şirketlerinde kontrol gücü bulunan sahipler tarafından işletme üzerinde daha iyi bir gözetim sağlandığından, muhasebe bilgi kalitesinin yüksek olması beklenmektedir. Aile şirketlerinde, yönetimi ellerinde bulunduran aile üyelerinin firmadaki varlıkları, uzun vadeli olmaktadır. Halbuki aile şirketi olmayan diğer firmalarda yönetim, genellikle profesyonel yöneticilere bırakılmaktadır. Profesyonel yöneticiler, kısa vadeli amaçlarla kendi çıkarlarını hissedarların çıkarları pahasına maksimize edecek şekilde karları manipüle edebilmektedirler. Buna karşılık aile üyeleri, hem firmanın gelecek nesillere taşınabilmesi, hem de aile itibarının korunması gibi güdülerle karların manipüle edilmesinin getireceği kısa vadeli faydalardan daha kolay vazgeçebilmektedirler. Bu nedenle aile şirketlerinin, diğer firmalara göre daha kaliteli finansal bilgi raporlamaları muhtemeldir.

Alternatif yaklaşımda ise, yoğunlaşmış sahiplik yapısına sahip aile şirketlerinin, karları fırsatçı bir yaklaşımla yönetmeye eğilimli oldukları düşüncesi hakimdir. Aile üyeleri önemli yönetim pozisyonlarında ve yönetim kurullarında bulduklarından, ikinci derecede kurumsal yönetime sahip olabilirler. Ayrıca aile üyeleri ile diğer hissedarlar arasında bilgi asimetrisi olma ihtimali çok yüksektir. Çünkü yoğunlaşmış sahiplik yapısı, muhasebe bilgilerinin dış yatırımcılara akışını sınırlandırmaktadır. Bilgi asimetrisi, muhasebe açıklamalarının şeffaflığını azaltmaktadır. Sonuç olarak, aile üyeleri özel amaçları için muhasebe karlarını manipüle etme güdüsüne ve imkanına sahiptirler. Bu görüşe göre, aile şirketleri ile düşük kaliteli finansal raporlama arasında pozitif bir ilişki söz konusudur.

Ülkelerin hukuki sistemleri, işletmelerin sahiplik yapılarını etkilemektedir. Yatırımcıların yüksek düzeyde korunduğu ülkelerde, sahiplik

⁶ Temsil sorunu: İşletme yöneticileri ile işletmenin ortakları arasında ortaya çıkan çıkar çatışmasıdır. Ortaklar adına karar alan yöneticilerin, kararlarında ortakların menfaatlerini gözetmemesi, temsil sorununa yol açmaktadır (Sayılğan, 2006:15).

yapısının yoğunluğu düşmekte yani firmalar çok sayıda ve küçük paylara sahip ortaklardan oluşmaktadır. Politik sistemler de, sahiplik yapısını etkilemektedir. Soderstrom ve Sun (2007: 694), politik rant arayışının hakim olduğu ülkelerde, yoğunlaşmış sahiplik yapısının arttığını ve bu yapının, politikacılara daha cazip geldiğini ileri sürmektedir. Çünkü bu tarz işletmelerde gizli lobi faaliyetlerinin ve rüşvetlerin firma dışına sızma ihtimali daha düşüktür. Ayrıca kontrole hakim olan işletme sahibi, çok sayıda ortağa sahip olan işletmelerdeki profesyonel yöneticilere göre daha güvenli bir pozisyona sahiptir. Bu güvenlik, politikacılarla olan ilişkide işletmeye güvenilirlik sağlamaktadır.

3. Firma Büyüklüğü

Firma büyüklüğü, muhasebe bilgilerinin kalitesini etkileyen önemli faktörlerden birisidir. Bununla birlikte firma büyüklüğünün etkisini araştıran çalışmaların sonuçları birbirinden farklıdır.

Hayn (1995) ve Collins vd. (1997), küçük firmalarda piyasa değerinin belirlenmesinde defter değerinin rolünün, karlara göre daha önemli olduğunu ileri sürmektedirler. Bunun nedeni, küçük firmalarda finansal riskin ve zarar açıklama olasılığının büyük firmalara göre yüksek olmasıdır. Brimble ve Hodgson (2007), büyük firmaların hisse senedi değerini etkileyen muhasebe dışı bilgileri daha fazla kamuya açıkladıklarını, küçük firmaların ise genellikle işe yeni başladıklarından, zarar açıklama olasılıklarının fazla olduğunu, bu nedenle küçük firmalarda piyasa değerinin belirlenmesinde muhasebe bilgilerinin rolünün daha önemli olduğunu öne sürmektedirler. Diğer taraftan Hodgson ve Clarke (2000) ile Chandrapala (2013) büyük firmalarda değer ilişkisinin, küçük firmalara göre daha yüksek olduğuna dair kanıtlar bulmuşlardır.

Karların sürekliliği açısından bakıldığında Hayn (1995) küçük firmalarda karların sürekliliğinin düşük olduğunu ileri sürmektedir. Bu durumun, küçük firmaların finansal riskinin ve zarar açıklama olasılıklarının büyük firmalara nispeten daha yüksek olmasından kaynaklandığını belirtmektedir.

Baginski vd. (1999: 107) ise, literatürde firma büyüklüğünün kar kalitesine etkisi konusunda iki önerme olduğunu ileri sürmektedirler. *Birinci önermeye göre*, büyük firmaların büyüme oranları, küçük firmalara nispeten çok fazla değişiklik göstermemektedir. Büyük firmalar, daha yavaş ve istikrarlı büyümektedirler. Zira büyük firmalar, istikrarlı büyümelerini sağlayacak çeşitli finansal kaynaklara sahiptirler ve bu durum karların sürekli olmasını sağlamaktadır. *İkinci önerme ise*, büyük firmaların karlarındaki olası dalgalanmaları, fiyat artışlarıyla kontrol edebilecekleri ve böylece küçük firmalara göre daha sürekli bir kar akışı sağlayabilecekleri şeklindedir. Shirazipour vd. (2013) de, büyük firmaların karların sürekliliği konusunda daha istikrarlı olduklarına dair kanıtlar sunmuştur.

Literatürde firma büyüklüğünün, nakit akışlarının tahminine katkı sağlayan bir faktör olduğu anlaşılmaktadır. Baginski vd. (1999)'ne göre, büyük firmalar küçük firmalara göre daha yavaş ve istikrarlı büyüdüklerinden, hem karların daha sürekli olması hem de nakit akışlarının tahmin edilebilir olması beklenir. Benzer şekilde Aktaş ve Karğın (2012), büyük firmalarda nakit

akışlarının, küçük firmalara nispeten daha iyi tahmin edilebildiğine dair bulgular elde etmişlerdir.

4. Finansal Risk

Finansal risk, bir işletmede aktiflerin hangi oranda borçlarla finanse edildiğiyle ilgilidir. İşletmenin finansal kaldıraç oranı (toplam borç/toplam aktifler) yükseldikçe finansal riskin arttığı kabul edilir (Okka, 2005: 90). Finansal riskin boyutu, firmaların faiz ve ana para ödemelerinin yüksekliğini ve firmaların ödeme güçlüğüne düşme hatta iflas etme olasılıklarını göstermektedir. Ancak diğer yandan finansal riski yüksek olan firmaların gelecek dönemlerde karlılıklarının artması da olasılık dahilindedir. Bu nedenle finansal riskin boyutunun değer ilişkisine etkisi, yatırımcıların riske karşı sergiledikleri davranışa göre değişiklik gösterebilir. Shirazipour vd. (2013), finansal riski düşük firmaların karlarının daha sürekli olduğuna dair bulgular elde etmişlerdir. Ayrıca finansal risk düzeyinin artması, nakit akışlarının tahmin edilebilirliğini bozabilmektedir. Özetle, finansal riskin yüksek olmasının genel anlamda muhasebe bilgilerinin kalitesini olumsuz yönde etkilediği söylenebilir.

5. Faaliyet Riski

Faaliyet riski, bir firmada sabit maliyetlerin toplam maliyetler içerisindeki payını ifade eder. Eğer bir firmada toplam maliyetlerin büyük bir bölümü sabit ise, bu firmanın faaliyet riski yüksektir. Ceylan ve Korkmaz (2006: 139), faaliyet riski büyük olan firmalarda satışlardaki küçük bir değişikliğin karlar üzerinde büyük dalgalanmalara neden olabileceğini belirtmektedirler. Bu durum, sermaye yoğun işletmelerde söz konusu olmaktadır.

Baginski vd. (1999: 107-108), literatürde faaliyet riskinin değer ilişkisine etkisi konusunda iki temel önermenin bulunduğunu belirtmektedirler. *Birincisi*, sermaye yoğun firmalarda, sabit maliyetlerin toplam maliyetler içindeki payını gösteren faaliyet kaldıraç yüksek olduğundan, karların volatilitesi yüksektir. Bu nedenle hisse senedi değerlemesinde faaliyet riski yüksek olan firmalar için, defter değerinin öneminin fazla olması beklenmektedir. *Diğer yandan* sermaye yoğun endüstrilerde piyasaya giriş şartlarının zorluğu rekabeti azaltmaktadır. Böylece firmaların pazar payları istikrarlıdır ve firmalar piyasada güçlüdür. Bu durum karların daha sürekli olmasını sağladığından, hisse senedi değerlemesinde karların öneminin yüksek olması beklenmektedir.

Aynı şekilde faaliyet riskinin karların sürekliliğine ve gelecek nakit akışlarının tahmin edilebilirliğine etkisi de iki şekilde gerçekleşebilmektedir. Baginski vd. (1999: 107-108), yukarıdaki gerekçelere ek olarak sermaye yoğun endüstrilerin, genellikle dayanıklı tüketim malları ya da yüksek teknoloji içeren hizmetler sunduklarından bu firmaların mal ve hizmetlerine olan talebin yapısının daha oynak olduğunu ve karların sürekliliğinden bahsetmenin söz konusu olamayacağını belirtmektedirler. Aynı şekilde bu firmalarda nakit akışlarının tahmin edilmesi de güçleşmektedir. Öte yandan sermaye yoğun endüstrilerde, piyasaya giriş şartlarının zorluğu rekabeti azalttığından firmaların pazar payları istikrarlıdır ve firmalar piyasada güçlüdür. Bu durum, karların daha sürekli

olmasını sağlayabilmekte ve dolayısıyla gelecek nakit akışlarının tahmin edilebilirliği artmaktadır.

6. Kar/Zarar Açıklamaları

Firmaların zarar açıklamaları, muhasebe bilgilerinin değer ilişkisini olumsuz yönde etkilemektedir. Hayn (1995), zarar açıklayan firmalarda muhasebe bilgilerinin değer ilişkisinin, kar açıklayan firmalara göre daha düşük olduğunu öne sürmektedir. Basu (1997), Elliot ve Hanna (1996), zarar açıklayan firmalarda karların öneminin azaldığına ve defter değerinin öneminin arttığına dair kanıtlar sunmaktadırlar. Zarar açıklayan firmalarda karların sürekliliği ve gelecek dönem karlarıyla arasındaki ilişki bozulmaktadır.

SONUÇ

Muhasebe bilgilerinin kalitesi birçok açıdan önemli bir konudur. Kaliteli muhasebe bilgileri, öncelikle bilgi kullanıcılarının doğru bilgilendirilmesini sağlayarak, kararlarının isabetli olmasını sağlamaktadır. Piyasalarda asimetrik bilgi problemlerini azaltarak, menkul kıymetlerin doğru fiyatlandırılmasına ve piyasaların etkin işlemesine yardımcı olmaktadır. Böylece bir yandan ekonomik kaynakların israf edilmesinin önüne geçerken, diğer yandan katılımcıların sisteme olan güvenini tesis ederek, uzun vadede sistemin gelişmesine katkıda bulunmaktadır.

Bu çalışmada muhasebe bilgilerinin kalitesini etkileyen faktörler üzerine bir literatür incelemesi gerçekleştirilmiştir. Söz konusu faktörler, ülkelere özgü ve işletmelere özgü faktörler olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Sonuç olarak;

- ▲ finansal raporların bilgi amaçlı hazırlandığı ülkelerde, vergi amaçlı hazırlandığı ülkelere göre,
- ▲ yatırımcı (ortaklık) haklarının yüksek düzeyde korunduğu ülkelerde, kreditor haklarının yüksek düzeyde korunduğu ülkelere göre,
- ▲ gelişmiş sermaye piyasalarına sahip ülkelerde, bankacılık piyasalarının ön planda olduğu ülkelere göre,
- ▲ uluslararası muhasebe standartlarının kullanıldığı ülkelerde, bu standartların kullanılmadığı ülkelere göre sundukları muhasebe bilgilerinin daha kaliteli olduğunu söylemek mümkündür.

Ayrıca yozlaşmış politik sistemler, rüşvet verme eğiliminin yüksek olması, özel mülkiyet hakkının devlet müdahalesi tehlikesi altında bulunması ve muhasebe uygulamaları ile vergi düzenlemeleri arasında yakın ilişkinin varlığı gibi faktörler muhasebe bilgilerinin kalitesini olumsuz yönde etkilemektedir.

İşletmelere özgü faktörlerin muhasebe bilgilerinin kalitesi üzerindeki etkilerine ilişkin teorik yaklaşımlar ve ampirik sonuçlar arasında bir görüş birliğinin mevcut olmadığı görülmüştür. Bu nedenle bu faktörlerin etkileri üzerine ampirik çalışmaların artırılması gerekmektedir.

Genel bir değerlendirme yapıldığında, muhasebe bilgilerinin sunulduğu finansal raporların vergi ekseninden, kullanıcılara bilgi sağlama eksenine doğru yönlendirilmesi, yatırımcı haklarını koruyan yasal mevzuatların geliştirilmesi, sermaye piyasalarındaki düzenleyici ve denetleyici tedbirlerin revize edilmesiyle piyasaların derinliğinin ve genişliğinin artırılması, uluslararası muhasebe

standartlarında meydana gelen değişikliklerin takip edilmesi, özel mülkiyet hakkının korunması, toplumsal düzende ve iş hayatında evrensel hukuk ve etik ilkelere uyulmasının sağlanması gibi çabalarla muhasebe bilgilerinin kalitesi arttırılabileceği görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akdoğan, N. ve N. Tenker (2006). *Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri*. 10. Baskı. Gazi Kitabevi: Ankara.
- Akgül, B.A. ve H. Akay (2004). *Uluslararası Muhasebe Standartları ve Türkiye'de Uygulama Etkinliğine İlişkin Bir Araştırma*. Türkmen Kitabevi: İstanbul.
- Aktaş, H. (2009). *Hisse Senetleri Piyasasında Muhasebe Bilgilerinin Önemi: İMKB'de Değer İlişkisi Analizi*. Gazi Kitabevi, Ankara.
- Aktaş, R. (2013). *Muhasebe Politikaları, Tahminler ve Hatalar*. Gazi Kitabevi: Ankara.
- Aktaş, R. and S. Karğın (2012). Predictive Ability of Earnings and Cash Flows: Evidence from Turkish Firms' Cash Flow Statements Prepared by IAS 7. *Journal of Money, Investment and Banking*, 25: 171-180.
- Baginski, S.P., K.S. Lorek, G.L. Willinger and B.C. Branson (1999). The Relationship Between Economic Characteristics and Alternative Annual Earnings Persistence Measures. *The Accounting Review*, 74(1): 105-120.
- Barth, M.E, W.R. Landsman and M.H. Lang (2008). International Accounting Standards and Accounting Quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3): 467-498.
- Basu, S. (1997). The Conservatism Principle and the Asymmetric Timeliness of Earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 24: 3-37.
- Başpınar, Ahmet. (2004). Türkiye'de ve Dünya'da Muhasebe Standartlarının Oluşumuna Genel Bir Bakış. *Maliye Dergisi*, 146.
- Bostancı, S. (2002). Küreselleşen Muhasebede Standartlaşma ve Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu. *Mali Çözüm*, 59.
- Brimble, M. and A. Hodgson (2007). On the Intertemporal Value Relevance of Conventional Financial Accounting in Australia. *Accounting and Finance*, 47(4): 599-622.
- Cascino, S., A. Pugliese, D. Mussolino and C. Sansone (2010). The Influence of Family Ownership on the Quality of Accounting Information. *Family Business Review*, 20(10): 1-20.
- Ceylan, A. ve T. Korkmaz (2006). *İşletmelerde Finansal Yönetim*. Ekin Kitabevi: Bursa.
- Chandrapala, P. (2013). The Value Relevance of Earnings and Book Value: The Importance of Ownership Concentration and Firm Size. *Journal of Competitiveness*, 5(2): 98-107.
- Collins, D.W., E.L. Maydew and I.S. Weiss (1997). Changes in the Value-relevance of Earnings and Book Values over the Past Forty Years. *Journal of Accounting and Economics*, 24: 39-67.
- Deloitte (2012). IFRSs in Your Pocket 2012. <https://www.iasplus.com/en/publications/global/ifrs-in-your-pocket/ifrs-in-your-pocket-2012> (Erişim: Mayıs 2013).
- Demir, B. (2010). Muhasebe Bilgi Sistemlerinde Bilgi Kalitesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 48: 142-153.
- Elliott, J. and J. Hanna (1996). Repeated Accounting Write-offs and the Information Content of Earnings. *Journal of Accounting Research*, 34: 135-155.
- Fan, J.P.H. and T.J. Wong (2002). Corporate Ownership Structure and The Informativeness of Accounting Earnings in East Asia. *Journal of Accounting and Economics*, 33: 401-425.
- Gençoğlu, Ü.G. (2007). *Türkiye Muhasebe Standartları ve Uygulamalar*. Türkmen Kitabevi: İstanbul.
- Gençoğlu, Ü.G. ve Y. Ertan (2012). Muhasebe Kalitesini Etkileyen Faktörler ve Türkiye'deki Durum. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 53: 1-24.
- Gökçen, G., B.A. Akgül ve C. Çakıcı (2006). *Türkiye Muhasebe Standartları Uygulamaları*. Beta Basım: İstanbul.
- Gökdeniz, A.Ü. (t.y.). *Muhasebe Uygulamalarındaki Uluslararası Farklılıklar ve Çözüm Önerisi*. Avcıol Basım: İstanbul.

- Han, S.S. (2005). Ownership Structure and Quality of Financial Reporting. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.202.1600&rep=rep1&type=pdf>
- Hayn, C. (1995). The Information Content of Losses. *Journal of Accounting and Economics*, 20(2): 125-153.
- Hodgson, A. and P.S. Clarke (2000). Earnings, Cash Flows and Returns: Functional Relations and the Impact of Firm Size. *Accounting and Finance*, 40(1): 51-73.
- Holthausen, R.W. (2008). Accounting Quality, Financial Reporting Outcomes and Enforcement. *Journal of Accounting Research*, doi: 10.1111/j.1475-679X.2009.00330.x
- Isidro, H. and I. Raonic (2012). Firm Incentives, Institutional Complexity and The Quality of "Harmonized" Accounting Numbers. *The International Journal of Accounting*, 47: 407-436.
- Jun-bo, S. and Y. Hai-zhong (2011). Analysis of Accounting Disclosure Quality in Capital Markets: Current Situation and Impact Factors. *Management Science and Industrial Engineering (MSIE), 2011 International Conference on*, 8-11 Jan. 2011, Harbin, 699-703.
- Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu. Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve. *TMS/TFRS 2013 Seti*.
- Karğın, M. ve N. Demirel Arıcı (2015). Muhasebe Bilgilerinin Kalitesini Ölçmeye Yönelik Bir Çalışma: Borsa İstanbul Örneği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 67: 1-21.
- Okka, O. (2005). *Finansal Yönetime Giriş*. Nobel Kitabevi: Ankara.
- Örten, R., H. Kaval ve A. Karapınar. (2008). *Türkiye Muhasebe-Finansal Raporlama Standartları, Uygulama ve Yorumları*. Gazi Kitabevi: Ankara.
- Sayılgan, G. (2006). *Soru ve Yanıtlarla İşletme Finansmanı*. Turhan Kitabevi: Ankara.
- Shirazipour, M., E. Yaghoubi and M. Mohammadi (2013). Investigation of the Affected Factors of Earnings Persistency in the Firms Listed in Tehran Stock Exchange. *Journal of Basic and Applied Scientific Research*, 3(6): 753-759.
- Soderstrom, N.S. and K.J. Sun (2007). IFRS Adoption and Accounting Quality: A Review. *European Accounting Review*, 16(4): 675-702.
- VİKİPEDİ, <http://tr.wikipedia.org/wiki/Hukuk> (Erişim: Eylül 2013).
- Wang, D. (2006). Founding Family Ownership and Earnings Quality. *Journal of Accounting Research*, 44(3): 619-656.
- Yallapragada, R.R. (2012). Incorporating International Financial Reporting Standards into the United States Financial Reporting System: Timeline and Implications. *International Business & Economics Research Journal*, 11(3): 283-290.

SUMMARY

Accounting quality is a broad concept that is difficult to be stated with unique and generally accepted definition. It has various dimensions and measures in accounting literature. However, IASB dealt with the concept from a utilitarian approach. In other words, if accounting provides useful information to users in their decision making process, then it is well-qualified. *Qualitative characteristics that are useful in terms of accounting information need to be addressed in Conceptual Framework by two groups such as fundamental (relevance and faithful representation) and enhancing (comparability, verifiability, timeliness, and understandability) ones*. The fundamental qualitative characteristics are relevance and faithful representation. Relevant financial information is capable of making a difference in the economic decisions made by users. Faithful representation expresses that accounting information should be complete, neutral and free from error. Enhancing qualitative characteristics are comparability,

verifiability, timeliness, and understandability. These characteristics enhance the usefulness of accounting information which are relevant and represented faithfully.

The aim of this study is to analyze the determinants of accounting quality. For this purpose, a literature review is executed on the subject. In this study, the determinants of accounting quality are classified by country specific factors and firm specific factors.

Country specific factors include legal and political systems, accounting standards, financial market development and tax system. Legal systems are mainly classified by two groups such as common law and code law systems in the world. In common law countries, the role of accounting is providing information to investors. These countries protect shareholders strongly and have developed capital markets. In code law countries, tax-based financial reporting is in the forefront. These countries have high creditor protection and banks are dominant in financial markets. So accounting quality is higher in countries have;

- ▲ information-based financial reporting than countries have tax-based financial reporting,
- ▲ strong shareholder protection than countries have strong creditor protection,
- ▲ high level developed capital markets than countries have developed banking systems,
- ▲ mandatory adoption of international financial reporting standards than countries use national financial reporting standards.

In addition rent-seeking political systems, high level corruption and bribe, higher levels of government expropriation on private property rights, accounting practices engage with tax regulation affect accounting quality negatively.

Firm specific factors include capital structure, ownership pattern, firm size, financial risk (leverage), operational risk and profit/loss disclosure. There are various theoretic approaches on the impact of firm specific factors on accounting quality. Also different results have presented in empirical studies. Therefore, more studies should be done on firm specific factors.

When it is evaluated generally, accounting quality can be increased by preparing information-based financial reports, making regulations that protect shareholders' rights, developing capital markets, following changes in international financial reporting standards, protecting right of private property, enabling to respect universal law and ethical rules in social order and business life.

Otomotiv Parçaları Üreten Bir İşletmede Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Uygulamalarının Karşılaştırılması*

Rabia AKTAŞ**

Doğan ÖZATA***

ÖZ

1980'lerin ortalarından beri, geleneksel maliyetleme sistemlerinin değişen üretim yapılarına ayak uyduramadığı, verimli ve doğru bir maliyet bilgisi sunamadığı kabul görmeye başlamıştır. Geleneksel maliyetleme sistemlerinin eksikliklerinin giderilmesi amacıyla değişen üretim tekniklerine daha uygun bir maliyet yöntemi olarak Faaliyet Tabanlı Maliyetleme sistemi ortaya atılmıştır. Ancak Faaliyet Tabanlı Maliyetleme sisteminin uygulanmasında ve sürdürülebilirliğinde yaşanan zorluklar ve karmaşık bir yapıya sahip olması verimli, güncel ve yenilikçi bir maliyet sistemi olmasını engellemiştir. Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyetleme sistemi, Faaliyet Tabanlı Maliyetleme sisteminin yaşadığı bu zorlukları aşarak, daha basit, daha doğru ve daha anlamlı maliyet bilgisi sunan, uygulanması ve güncellenebilmesi daha kolay, yenilikçi bir maliyet sistemi olarak geliştirilmiştir. Böylece, daha gerçekçi ve doğru maliyet verileri kullanılarak alınan kararlar daha isabetli olacaktır. Bu çalışmada örnek olay yöntemi kullanılarak otomotiv parçaları üreten bir işletmede, genel üretim maliyetleri, ilk olarak Faaliyet Tabanlı Maliyetleme sistemine ve daha sonra Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyetleme sistemine göre ürün hatlarına dağıtılmış ve farklılıkları ortaya konmuştur. Uygulama çalışması sonucunda, Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyetleme sisteminin atıl kapasite maliyetlerini mamul maliyetine dahil etmediği için Faaliyet Tabanlı Maliyetlemeye göre daha düşük maliyet hesapladığı saptanmıştır. Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyetleme hem daha doğru maliyet bilgisi hesaplamakta hem de atıl kapasite maliyetlerini ortaya çıkararak işletme yöneticilerinin dikkatlerini atıl kapasitenin oluştuğu alanlara yöneltektedir.

Anahtar Kelimeler: Maliyet, Faaliyet Tabanlı Maliyetleme, Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyetleme, Atıl Kapasite.

JEL Sınıflandırması: M40, M41

A Comprasion of Activity Based Costing and Time Driven Activity Based Costing Applications on an Auto Parts Supplier

ABSTRACT

Since the middle of 1980s, it has begun to be accepted that the traditional costing system could not adapt to the changing structure of production and could not offer an efficient and accurate cost information. To eliminate the shortcomings of traditional costing systems and as a more effective cost approach to changing production techniques, Activity Based Costing system has been proposed. However, the difficulties in the implementation and maintenance of the Activity Based Costing system and its complex structure have prevented it from being an efficient, up-to-date, and innovative costing

* Bu çalışma, Doğan ÖZATA'nın Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Muhasebe Finansman Yüksek Lisans Programında 2016 yılında sunmuş olduğu "Çağdaş Bir Maliyetleme Yöntemi Olarak Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Otomotiv Sektöründe Faaliyet Gösteren Bir Firma Örneği" isimli yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

** Doç. Dr., Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, Muhasebe – Finansman Anabilim Dalı Öğretim Üyesi ; rabia.aktas@cbu.edu.tr

*** Bilim Uzmanı, Halkbank ; ozata.dogan@gmail.com

system. Overcoming the difficulties of Activity Based Costing system, Time Driven Activity Based Costing system was developed as an innovative cost system that provides simpler, more accurate, and meaningful cost information and that can be more easily implemented and updated. Thus, the decisions taken by using a more realistic and accurate cost data will be more accurate. In this study, overhead expenses of a firm that produces automotive components have been distributed to the product lines according to the Activity Based Costing system and then according to the Time Driven Activity Based Costing system by using the case study method and the differences between the Activity Based Costing and the Time Driven Activity Based Costing system were revealed. Results of the study showed that the Time Driven Activity Based Costing system produced lower cost compared to the Activity Based Costing because it does not include the idle capacity cost to the product cost. The Time Driven Activity Based Costing system calculates more accurate cost information while revealing the idle capacity. Therefore the Time Driven Activity Based Costing attracts managers' attention to the areas where the idle capacities exist.

Key Words: Cost, Activity Based Costing, Time Driven Activity Based Costing, Idle Capacity.

JEL Classification: M40, M41

GİRİŞ

Günümüz yoğun rekabet ortamında, işletme yöneticileri hızlı ve doğru kararlar vermek zorundadırlar. Karar vermek seçenekler arasında tercih yapmayı gerektirmektedir. Yöneticiler tercihlerini ise yönetim muhasebesi bilgi sisteminin ürettiği bilgilere dayalı olarak vermektedirler. Yönetim muhasebesi bilgi sisteminin ürettiği bilgilerin en önemlilerinden birisi kuşkusuz maliyet bilgisidir. Yöneticilerin kararlarının isabetli olması doğru maliyet bilgilerine bağlı olmaktadır. Bu nedenle, yönetim muhasebesi alanında doğru maliyet bilgilerinin nasıl elde edileceği her zaman en önemli çalışma konularından biri olmuştur.

21. yüzyıl dünya ekonomisinde yoğun değişimlerin yaşandığı bir dönemdir. Bu değişimler, hayatın her alanında görülmektedir. Üretim alanında etkin bir role sahip olan insan faktörü, bu yoğun değişimlerle birlikte etkinliğini kaybederek hizmet sektörüne kaymıştır. Üretim faaliyetinin teknoloji yoğun üretim olarak sürdürülmesi, insanın makinelerle ikame edilmesine neden olmuştur. İnsan faktörünün üretimdeki rolünün azalmasıyla birlikte direkt işçilik maliyetlerinde azalmalar olurken makinelerin üretimde etkinliğinin artmasıyla da teknolojik ya da makine ile ilgili maliyetlerde artış meydana gelmiştir.

Üretim faktörlerinde ve maliyet yapısında yaşanan bu değişimler karşısında işletmelerin kullanmış oldukları geleneksel maliyetleme yöntemleri, değişimlerin gerisinde kalarak yenilikçi maliyet yapısına ve üretim sistemine cevap veremez olmuştur. Geleneksel yöntemlerin yetersiz kaldığını anlayan işletmeler ve akademisyenler, değişime ayak uydurabilecek, değişen ihtiyaçlara cevap verebilecek yeni yönetim araçları arayışına girmişlerdir.

1980'li yıllarda, geleneksel maliyet sistemlerinin, değişen üretim yapısına ayak uyduramadığı, genel üretim maliyetlerini direkt unsurlarla ve hacme dayalı dağıtım ölçüleri ile ürünlere yüklemeye devam ettiği ve bunun sonucunda da yanlış maliyet bilgisi sunduğu kabul edilmeye başlanmıştır. 1980'li yıllardan sonra, yoğun rekabet ortamının baskısına cevap verebilecek, etkin ve doğru bir maliyet bilgisi sunabilecek çağdaş bir maliyetleme sisteminin oluşturulması gerektiği fikri önem kazanmıştır. Çağdaş maliyetleme sistemi arayışlarının hız kazandığı 1980'li

yıllarda geliştirilen en önemli sistem Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (FTM) sistemidir.

FTM sistemi, geleneksel maliyetleme sisteminde yaşanan zorlukları aşarak genel üretim maliyetlerinin ürünlere ve hizmetlere daha doğru bir şekilde dağıtılmasını sağlayarak, işletmede katma değer yaratmayan faaliyetlerin ortaya çıkarılmasını amaç edinen bir maliyetleme sistemidir. FTM sistemi bu amacı sayesinde işletmelere, katma değer yaratan faaliyetlere yönelmelerinde en büyük katkıyı sağlamıştır. FTM sisteminin bu avantajları karşısında işletmelerin FTM sistemini kullanıp kullanmadıkları veya üretim yapılarının FTM sistemini kullanmaya uygun olup olmadığı akademisyenler ve bilim adamları tarafından araştırılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre, FTM sisteminin dünyada kullanılma oranı ortalama olarak %20-%25 arasında seyir göstermiştir. Araştırmalarda gözlemlenen diğer sonuçlara göre, FTM sisteminin uygulama maliyetinin yüksek olması, karmaşık bir yapıya sahip olması ve birden fazla dağıtım ölçütü kullanması sebebiyle eleştirilere maruz kaldığı vurgulanmıştır. FTM sisteminin eleştirilen yönlerine çözüm getirebilmek amacıyla Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (ZEFTM) sistemi geliştirilmiştir.

ZEFTM sistemi, kolay kurulum güncellenebilen, daha doğru ve daha anlamlı maliyet bilgisi sunabilen, karmaşık bir yapıdan uzak durarak tek bir dağıtım ölçüsü kullanan bir maliyetleme sistemidir. ZEFTM sistemini FTM sisteminden ayıran en önemli özellik ise kapasite konularına getirdiği açıklıktır. ZEFTM sistemi, kullanılan ve kullanılmayan kapasiteyi ayrıştırarak maliyetleri daha anlamlı hale getirmekte ve atıl kapasite konusunda yöneticilere önemli bilgiler sunmaktadır.

Bu çalışmanın temel amacı, FTM ve ZEFTM sisteminin uygulanması ve ZEFTM'nin üretim maliyeti ve atıl kapasitenin belirlenmesi üzerindeki etkilerini ortaya koymaktır.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde FTM'nin ortaya çıkış süreci ve temel özellikleri kısaca anlatılmış ve ardından Dünya'da ve Türkiye'de FTM'nin uygulanma düzeyi ve FTM uygulamalarında karşılaşılan sorunlar yapılan literatür çalışmaları çerçevesinde belirlenmeye çalışılmıştır. İkinci bölümde ZEFTM sistemi genel hatları ile anlatıldıktan sonra, üçüncü bölümde otomotiv parçaları üreten bir işletmede ürün maliyetleri hem FTM hem de ZEFTM'ye göre hesaplanarak, iki yöntemin karşılaştırması yapılmıştır.

I. FAALİYET TABANLI MALİYETLEME'NİN ORTAYA ÇIKIŞI VE UYGULANMA DÜZEYİ

A. Faaliyet Tabanlı Maliyetlemenin Ortaya Çıkışı

İşletmeler açısından rekabet avantajını korumak, yoğun rekabet ortamında piyasa ve üretim yapısındaki değişiklikleri takip etmekle mümkün olabilmektedir. Uluslararası rekabette işletmeler, kalite/maliyet üstünlüğü ile tüketicilerin tüketim çeşitliliğine yanıt verebilecek yeni üretim tekniklerini kullanmak zorunda kalmışlardır. Bu ekonomik ve teknik gelişmeler ise maliyet yapılarında değişikliklere neden olmuştur (Ersen, 2000: 117).

Özellikle emek-yoğun üretim tekniği yerine makine-yoğun üretim tekniğinin kullanılması sonucu genel üretim maliyetleri başka bir deyişle indirekt üretim maliyetleri artmıştır. Genel üretim maliyetlerinin önem kazandığı bu maliyet yapısında, geleneksel maliyetleme yöntemlerinin hacim bazlı ve tek dağıtım ölçütü kullanması, maliyet bilgilerinin doğruluğunun ve anlamlılığının tartışılmasına neden olmuştur.

1980'lerde bu tartışmalar sürerken FTM kavramı ilk defa 1986 yılında Harvard İşletmecilik Okulundan Robert Kaplan ve Robin Cooper tarafından mamul maliyetinin hesaplanması için yeni bir yaklaşım olarak geliştirilmiştir. Kaplan ve Cooper, geleneksel hacim tabanlı muhasebe sisteminin doğru ve zamanında bilgi sağlamadığını, işletme yönetimine uygun ve gerekli bilgiyi sunmadığını ve en önemlisi yeni rekabet ortamını yansıtamadığını ileri sürmüşlerdir. Kaplan ve Cooper ileri sürdükleri yeni maliyet yönteminin, maliyet hareketlerini daha iyi anlamayı sağladığını ve genel üretim giderlerine neden olan durumları ortaya çıkardığını ifade etmektedir (Tekiner ve Albayrak, 2005: 220).

FTM yaklaşımına göre, işletmede oluşan giderler, çıktılar (ürünler) için değil faaliyetlerin gerçekleştirilmesi için yapılır. Çıktılar ise faaliyetlerden yararlanır. Bu yüzden giderler önce faaliyetlere yüklenmekte ve her faaliyetin maliyeti belirlenmektedir. Daha sonra ise çıktılar faaliyetlerden yararlanma paylarına göre her faaliyetin maliyetinden pay almaktadır.

FTM, 1980'li yıllarda Amerika Birleşik Devletleri'nde tasarlanmış, yönetim muhasebesinin 20. yüzyılda icat ettiği en önemli yöntem olarak kabul edilmekteydi (Wegmann, 2009: 7). Ancak zaman içerisinde, FTM sisteminin karmaşık bir yapıya sahip olması, uygulanmasında ve sürdürülmesinde yaşadığı güçlükler, bu maliyetleme sisteminin güncel, verimli ve sürekli değişen teknolojiye ayak uydurabilecek bir maliyet sistemi olmasını engellemiştir.

FTM sisteminin yaşadığı bu zorlukları aşabilecek, daha basit, daha doğru ve anlamlı maliyet bilgisi sunabilecek, uygulanması ve güncellenmesi daha kolay ve verimli bir maliyetleme sistemi arayışı başlamış ve bu doğrultuda ZEFTM sistemi geliştirilmiştir. Aşağıda dünyada çeşitli ülkelerde FTM'nin uygulanma düzeyi ve uygulamada karşılaşılan sorunlara ilişkin yapılan çalışmalara yer verilecek, FTM'nin neden yaygınlaşmadığı ve ZEFTM'nin ortaya çıkışının temelleri belirlenmeye çalışılacaktır.

B. Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Uygulamaları: Uygulanma Düzeyi ve Karşılaşılan Zorluklar

FTM, geleneksel hacim tabanlı maliyetlemeye göre teorik olarak üstünlüğe sahip olmasına karşın, birçok işletmede bu yöntemin yerini almakta başarısız olduğu çeşitli araştırmacılar (Tse ve Gong, 2009; Krumwiede, 1998; Kaplan ve Anderson, 2004; Banker vd., 2008; Aktaş, 2013; Karğın, 2013) tarafından sıklıkla dile getirilmiştir. FTM'nin uygulanma düzeyini belirlemeye yönelik yapılan anket çalışmalarında da, birbiriyle çok da tutarlı olmayan sonuçlar elde edilmiş olmasına rağmen, FTM'nin yeterince yaygınlaşmadığı sonucuna varmak mümkün görünmektedir. Tablo 1, çeşitli ülkelerde bu konuda yapılmış çalışmaları ve FTM uygulanma düzeylerini göstermektedir.

Tablo 1: Ftm'nin Çeşitli Ülkelerde Uygulanma Düzeyi

Ülke	Yıl	Araştırmacı(lar)	Uygulanma Düzeyi
Türkiye	2009	Çankaya	42,3%
Türkiye	2012	Karcıoğlu ve Öztürk	66,6%
ABD	1998	Krumwiede	49,0%
ABD	2003	Sharman	20,7%
ABD	2003	Kiani ve Sangeladji	52,0%
Yunanistan	2005	Cohen vd.	37,5%
Avusturya	2004	Baird vd.	78,0%
Avusturya	2009	Byrne vd.	12,0%
İngiltere	1994	Drury ve Tayles	13,0%
İngiltere	2000	Innes vd.	17,5%
İngiltere	2001	Tayles ve Drury	23,0%
Yeni Zelanda	2003	Cotton vd.	20,5%
Fas	2015	Elhanna	12,90%
Avustralya	1998	Chenhall ve Langfield-Smith	56,0%

Öte yandan hem bu çalışmalarda hem de FTM'nin neden yaygınlaşmadığını ya da uygulanmasında karşılaşılan sorunları belirlemeye yönelik diğer çalışmalarda da aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır.

1996 yılında Yönetim Muhasebecileri Enstitüsü (IMA)'nın Maliyet Yönetim Grubu tarafından yapılan anket sonuçlarından sonra, Krumwiede (1998:32),FTM'yi uygulayan işletmelerin çoğunun, ilk olarak bu sistemin uygulanmasını belirtilenden daha zor bulduklarını belirtmektedir. Ayrıca fiilen FTM'yi kullanan işletmelerin %89'u FTM uygulamasının çok maliyetli olduğunu dile getirmişler. Krumwiede (1998: 32), ayrıca ABD'de FTM kullanım oranını %49 olarak bulduğu çalışmasında firmaların %5'inin FTM'yi kullandıktan sonra vazgeçtiklerini de belirtmektedir.

Innes vd. (2000: 352), ise Birleşik Krallıkta yaptıkları çalışmalarında 1994 ve 1999 yılları arasındaki 177 büyük firmadan %17,5'inin FTM'yi kullandıklarını %15,3'ünün ise FTM'yi uyguladıktan sonra yaptıkları değerlendirmeler sonucunda reddettiklerini belirtmektedir.

Cotton vd. (2003: 68), Yeni Zelanda'daki çalışmalarında ise ankete katılan firmaların %20,5'inin FTM'yi kullandıkları %10,8'inin ise FTM'yi kullandıktan sonra vazgeçtiklerini ortaya koymaktadır.

Malmi (1999: 649), FTM'nin yaygın ve popüler olduğu dönemde Finlandiya'da birçok firmanın bu popüler sisteme uyum sağladıklarını belirtmektedir. Ancak daha sonra FTM kullanımından doğan zorluklar nedeniyle FTM uygulamalarından vazgeçtiklerini ifade etmektedir.

Gosselin (1997: 105), Kanada'da üretim firmaları arasında yaptığı anket çalışmasında önemli bir çelişkiye dikkat çekmektedir: FTM uygulamasının sonucunda sağlanan üstünlüğe karşın çok az sayıda firmanın FTM sistemini

kullandığını ve ayrıca FTM sistemini kullanan birçok firmanın da tam anlamıyla FTM'yi uygulamadıklarını ifade etmiştir. Ayrıca FTM sistemini uygulayan ve benimseyen kuruluşların bürokrasiler olduğunun da altını çizmiştir.

Banker vd. (2008: 1), ABD'de üretici firmalar arasında yaptıkları çalışmalarda FTM Sistemi eleştirilere maruz kalmıştır. Büyük bir örneklem grubuna yönelik yaptıkları çalışmalarında, FTM'nin birim üretim maliyetleri, üretim süresi, ürün kalitesinde iyileştirmeler ve ölçülebilecek fabrika performansına yönelik olarak kayda değer direkt bir etkisinin olmadığına dikkat çekmişlerdir.

Kaplan ve Anderson (2004: 131), FTM kullanan firmaların FTM'den vazgeçmelerinin temelinde, FTM uygulaması sonucunda artan maliyetler ve işçilerin bu sistemden rahatsız olmalarının yer aldığını ileri sürmüşlerdir. Sharman 2003: 46) ise ABD'de yaptığı çalışmasında FTM sisteminin tasarımının karmaşık olduğunu ve FTM'nin yönetim sistemiyle işletme ölçümlerine entegre edilemediğini aktarmıştır. Innes vd. (2000: 359), Birleşik Krallıkta çalışmalarda, firmaların %9,16'sının FTM sistemini değerlendirebilecek ve uygulayabilecek uzman kişilerin olmamasından dolayı, %4,7'sinin üst yönetim desteğini alamadıklarından dolayı reddettiklerini bildirmişlerdir. Cohen vd. (2005: 993) tarafından Yunanistan'da yapılan çalışma sonucunda ise firmalar FTM uygulamasını pahalı ve zaman alıcı bulduklarını ifade etmişlerdir.

Pernot vd (2007: 551), FTM'nin başlıca iki önemli soruna neden olduğunun altını çizmektedirler. İlk olarak, eğer özellikle mevcut maliyet sistemi FTM bilgisi toplamayı desteklemiyorsa, FTM sisteminin kurulması yüksek maliyetli olabilmektedir. İkinci olarak ise, FTM sistemi düzenli olarak güncellenmeye ihtiyaç duyar, bu durum ise maliyetleri arttırmaktadır.

Genel olarak yukarıdaki açıklamalardan şu çıkarımda bulunursak kuşkusuz yanlış olmaz: FTM sistemi teorik olarak üstünlüğe sahip olsa da uygulamaya yansımaları düşük seviyelerde kalmıştır. Hatta birçok firma FTM'nin uygulamadaki zorluğu, pahalılığı, karmaşıklığı, çok zaman gerektiren bir maliyet sistemi oluşu ve FTM sistemine yeterince hâkim uzmanların eksikliğinden dolayı FTM sistemini kullanmayı bırakmışlardır. Sonuç olarak FTM sisteminin üstünlüğünün teorisinden öteye pek gidemediği anlaşılmaktadır.

II. ZAMAN ETKENLİ FAALİYET TABANLI MALİYETLEMENİN ORTAYA ÇIKIŞI

1990'lı yıllarda bazı işletmeler FTM sistemini uygulayarak çok büyük faydalar sağlamıştır. FTM uygulamalarıyla karlılığı artırıcı birçok fırsat elde edilerek kurumsal anlamda daha etkin bir maliyet yönetiminin yolları da keşfedilmiştir (Yılmaz ve Baral, 2007: 3). Kaplan ve Anderson, geçen 15 yıl içerisinde FTM'nin yöneticilere, tüm gelirlerin iyi gelir olmadığını ve tüm müşterilerin de kar getiren müşteriler olmadığını gösteren önemli bir yöntem olduğunu ifade etmektedirler (Kaplan ve Anderson, 2004: 138).

Buna karşın FTM sistemini uygulayan işletmeler, FTM sisteminin çok sık güncelleme gerektirdiğini ve bunun da çok kolay olmadığını görmüştür. FTM sistemindeki güncelleme çalışmaları, iş süreçlerindeki değişimlere ve iş

dinamizmindeki farklılıklara bağlı kalmaktadır. Bu durumda güncelleme çalışmaları için işletme çalışanlarının zamanlarını hangi faaliyetlerde tükettiklerini ve nasıl kullandıklarını öğrenebilmek için anket doldurulmakta ve bu sayede faaliyetlerin kaynak kullanımı hesaplaması tekrar yapılmak zorundaydı. Karmaşık işletme ortamlarında uygulanan FTM sistemlerinde, yöneticilerin çoğu işletme çalışanlarının faaliyetlerde tükettikleri sürelerin belirlenmesinde sübjektiflikten rahatsız olmaktadır. Ayrıca FTM sisteminde her faaliyetin kapasitesinin doğru olarak belirlenmesi ve maliyetlere yansıtılması da hayli zor bir işlemdir. Buna ek olarak, birinci nesil FTM sistemleri, faaliyet anahtarı/maliyet oranlarını ortalama rakamlarla (ortalama sipariş maliyeti, ortalama fatura maliyeti gibi) hesaplamaktaydı. Ancak, karmaşık sistemlerde faaliyet anahtarı/maliyet oranları duruma göre değişiklik gösterebilmektedir (Kaplan ve Anderson, 2004: 131-138). Ayrıca her kaynağın kapasitesinin sağlıklı bir şekilde belirlenmesinin ve bunların maliyetlere yansıtılmasının zor olduğunun da altı çizilmektedir (Yılmaz ve Baral, 2007: 3).

Yeni sorunlarla baş edebilmek için bazı işletmeler, Cooper ve Kaplan tarafından ortaya atılan FTM sistemini, bazı işletmeler ise atıkların sürekli ortadan kaldırılması üzerine kurulan yalın muhasebe sistemini kullanmışlardır. Kaplan, ortaya atmış oldukları FTM sistemini gözden geçirerek, FTM sisteminin uygulanmasının çok fazla çalışma gerektirdiğini ve zaman içerisinde korunmasının işletmeler açısından zor olduğu eleştirilerini kabul etmiştir. Bu nedenle, daha önce açıklamış olduğumuz FTM sisteminin zayıf yönlerine ve eleştirilerine yeni bir çözüm metodu olarak ZEFTM sistemini geliştirmiştir (Monroy vd., 2012: 11). Ancak ZEFTM geliştirilirken, FTM sisteminin konseptinin terk edilmediği de vurgulanmalıdır (Kaplan ve Anderson, 2004: 132).

ZEFTM sistemi FTM sisteminin çalışma prensibini temel alarak geliştirilmiştir. Ancak ZEFTM sisteminde dağıtım ölçütü olarak tek bir ölçüt kullanılmıştır. ZEFTM sistemi, öncelikle her faaliyetin gerçekleştirilmesi için harcanan zamanı belirlemektedir. Daha sonra teorik ve pratik kapasiteyi kullanarak birim başına maliyeti hesaplamaktadır. Birim zaman ve birim maliyetleri kullanarak kaynak-faaliyet etkenini belirlemektedir. Kaynak-faaliyet etkeni ve faaliyet birimleri vasıtasıyla da maliyetleri mamullere dağıtmaktadır. Zamanı tek bir dağıtım ölçütü olarak kullanan ZEFTM sistemi, ayrıca kapasite konusuna da hizmet etmektedir. ZEFTM sistemi, işletmede oluşan atıl kapasiteyi açığa çıkararak işletme yöneticilerine stratejik karar alma konusunda büyük bir katkı sağlamaktadır. ZEFTM sisteminin dağıtım ölçütü olarak tek bir ölçüt kullanması, sistemi karmaşık yapı olmaktan uzaklaştırarak, daha basit bir sistem olma özelliğine hizmet etmektedir. Böylece ZEFTM sistemi, daha basit, daha kolay kurulup güncellenebilen ve tek bir dağıtım ölçütü sayesinde daha doğru ve daha anlamlı maliyet bilgisi sunan ve kapasite konusunda da açıklık getiren bir maliyetleme sistemi olarak açıklanmaktadır.

ZEFTM bu yönüyle ortaya çıkışından itibaren birçok işletmeye uygulanmaya başlanmış ve olumlu sonuçlar alındığı yapılan akademik çalışmalarda yer almıştır. Özellikle ZEFTM Kaplan ve Acorn Systems ekibi

tarafından yaklaşık 100'ün üzerindeki şirkette başarıyla uygulanmıştır. Özellikle bu işletmelerin çoğu "Fortune 1000" içinde yer alan Sysco Foods, Fairchild Semiconductor, Coca Cola Belçika, Amerisourcebergen, Johnson & Johnson Avrupa, Target ve Fisher Scientific gibi dev üretim/dağıtım şirketleridir. Ayrıca finansal hizmet sektöründe önde gelen şirketlerden Dun & Bradstreet, AIG, Citigroup, Charles Schwab, Deutsche Bank ve Union Bank CA gibi şirketler de ZEFTM sistemini kullanmışlar ve olumlu sonuçlar almışlardır. Bu sonucu ise, şirketlerin karlılıklarını geliştirilmiş ZEFTM sisteminden elde ettikleri maliyet ve karlılık bilgileri sayesinde önemli ölçüde arttırdıklarının altını çizerek belirtmektedirler (Yılmaz ve Baral, 2007: 4).

III. FAALİYET TABANLI MALİYETLEME İLE ZAMAN ETKENLİ FAALİYET TABANLI MALİYETLEMENİN OTOMOTİV PARÇALARI ÜRETEBİR İŞLETMEDE UYGULANMASI

Literatürde FTM ile ilgili çoğunluğu örnek olay yöntemi kullanılarak gerçekleştirilmiş çok sayıda çalışma mevcuttur. ZEFTM ile ilgili yine örnek olay yöntemi kullanılarak yapılmış FTM ile ilgili çalışmalara göre az sayıda denebilecek çalışma mevcuttur. Bu çalışmalardan Cengiz (2011) FTM ile ZEFTM'yi bir mobilya işleminde karşılaştırmıştır. Tetik ve Ören (2012) ZEFTM'yi bir seyahat acentasının müşteri karlılık analizinde, Demir (2009) ise bir eğitim kurumunun müşteri karlılık analizinde kullanmıştır. Bununla birlikte, yöntemi Kırılıoğlu ve Atalay (2014) bir hastane işletmesinde, Polat (2009) bir üretim işletmesinde Çapuk (2012) bir havayolu işletmesinde ve Köroğlu (2012) ise bir otel işletmesinde uygulamıştır.

Çalışmanın bu bölümünde, otomotiv parçaları üreten bir işletmede FTM ve ZEFTM uygulaması gerçekleştirilecek ve sonuçları karşılaştırılacaktır.

A. Uygulamanın Amacı

Çalışmanın temel amacı, ZEFTM sisteminin uygulanmasını ve bu sistemin üretim maliyeti ve atıl kapasitenin belirlenmesi üzerindeki etkilerini ortaya koymaktır. Bu amacı gerçekleştirmek için otomotiv parçaları üreten bir işletmede örnek olay yöntemi kullanılarak mamul maliyetleri hem ZEFTM yöntemi ile hem de FTM yöntemi ile hesaplanacak ve bu iki yöntemin doğuracağı maliyet farklılıkları belirlenerek maliyet analizi sonuçlarına olan etkileri incelenecektir.

B. Uygulamada Kullanılan Yöntem

Çalışmada olay çalışması yöntemi kullanılarak FTM ve ZEFTM uygulamaları gerçekleştirilmiştir. Olay çalışması; güncel olayları, özellikle olayı oluşturan durumlar ve olay arasındaki çizgilerin çok belirgin olmadığı hallerde, olayı içinde bulunduğu koşullarda inceleyen deneysel bir sorgulama yöntemidir (Yin, 1994: 13).

Bir araştırma yöntemi olarak olay çalışması birçok durumlarda kullanılabilir. Bu durumlar; sosyal bilimlerde tez çalışmaları, sosyoloji ve topluluk psikolojisi alanında araştırmalar, şehir ve bölge planlama çalışmaları ve politik araştırmalar olabilir (Yin, 1994: 6).

Scapens (1990: 265)'te olay çalışması beş gruba ayrılmıştır: (i) tanımlayıcı olay çalışması, (ii) örnek gösterici olay çalışması, (iii) deneysel olay çalışması, (iv) keşfedici olay çalışması ve (v) açıklayıcı olay çalışması.

Bu çalışmada tanımlayıcı ve deneysel olay çalışması, araştırma yöntemi olarak seçilmiştir. *Tanımlayıcı olay çalışmasında*, mevcut muhasebe sistemleri, teknikleri ve prosedürleri tanımlanır. Bu çalışmaların amacı muhasebe uygulamalarının açıklamasını yapmaktır. *Deneysel olay çalışmasında* ise muhasebe araştırmacılarının, muhasebe uygulayıcılarına yardımcı olabilmek için geliştirdikleri yeni muhasebe teknikleri ve prosedürlerinin nasıl uygulanması gerektiği sunulur. Deneysel olay çalışması bu yeni teknik ve prosedürlerin uygulanmasından elde edilebilecek faydaları ve karşılaşılabilecek zorlukları incelemek ve değerlendirmek için kullanılmaktadır (Scapens, 1990: 265).

Bu araştırma yöntemlerinin seçilmesindeki ana sebep, işletmede yeni muhasebe sistemlerinin uygulanmasına uygun hali hazır bir ortamın varlığı ve araştırma yöntemi için gerekli olan verilerin muhasebe veri tabanından ve yöneticilerle yapılan görüşmelerden kolaylıkla elde edilebilmesidir.

Mevcut muhasebe tekniği ve verileri tanımlayıcı olay çalışması kapsamında ele alınırken; firmada uygulanacak olan FTM sistemi ve ZEFTM sistemi deneysel olay çalışması kapsamında gerçekleştirilmiştir.

Tanımlayıcı olay çalışması kapsamında işletmede yöneticilerle görüşmeler yapılmış ve bu görüşmelerde, ürün maliyetlerinin hesaplanması için sistematik bir maliyet hesaplama yönteminin kullanılmadığı bilgisi elde edilmiştir. İşletmenin kendi hesaplamalarında açıkça ürünlere yükleyebildiği maliyetlerin direkt ilk madde malzeme maliyeti ve direkt işçilik maliyeti olduğu saptanmıştır. Bu maliyetler dışında oluşan diğer maliyetleri ise her hangi bir dağıtım ölçütü kullanmadan varsayımlara dayanarak ürün maliyetleri içerisine dağıtmaktadır. Bulmuş olduğu maliyet hesaplamasına ek olarak %2 maliyet daha ekleyip ürün maliyetlerini belirlemektedir. Bunun nedeni olarak ise belirleyemedikleri bazı maliyetlerin varlığı olabileceğini düşünmektedirler. İşletmenin Mayıs ayı boyunca ürettiği T4 porya için 90,75 TL, T5 porya için ise 93,50 TL birim maliyet belirlemiştir.

İşletmedeki mevcut maliyet muhasebesi veri tabanından ve yöneticilerle yapılan görüşmeler sonucunda elde edilen veriler aracılığıyla çalışmanın deneysel olay çalışması kısmında FTM sistemi ve ZEFTM sistemi uygulanmış olup, her iki maliyetleme sistemine göre oluşan farklılıklar ve bu farklılıkların nedenleri irdelenmiştir.

C. İşletme ile İlgili Genel Bilgiler

Örnek uygulama Konya Büsan Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren ve otomotiv parçaları üreten bir işletmede gerçekleştirilmiştir. Uygulamanın yapıldığı işletmede T4 ve T5 porya* üretimi yapılmaktadır. Ancak üretimin genel çoğunluğunu T4 porya oluşturmaktadır. Firma ürettiği ürünleri iç

* Porya, dingil gövdesi ile janti merkezleyen bir otomotiv parçasıdır. Aks mili ve rulmanlar poryaya yataklık etmektedir.

piyasada satışa sunmaktadır. Ancak müşteri işletmeler, örnek uygulamadaki işletmeden aldığı ürünleri dış piyasalara da satmaktadır.

İşletmenin mülkiyeti açık ve kapalı alan olarak kendisine aittir. Üretim bölümü 50 * 20 metre ebatlarında 1.000 metrekare alandan oluşmaktadır. Üretim bölümünde üretim sürecine göre makineler bulunmakta ve üretim bu makineler aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. İşletmede 5 kişi çalışmaktadır. İşletmede esnek bir işgücü planlaması yapılmaktadır. Üretim planlamasına göre üretim süreçleri arasında işçi alışverişi yapılabilmektedir.

İşletmede üretilen ürünlerin üretim süreçleri aynıdır. Ancak yukarıda da belirttiğimiz gibi üretimin genel çoğunluğunu T4 porya oluşturmaktadır. Bazı durumlarda ise sadece T5 porya üretimi de yapılmaktadır. Bu durum siparişlere göre de değişmektedir. Uygulama Mayıs (2014) ayı verilerine göre yapılmıştır.

D. Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Uygulaması

FTM sisteminin uygulanmasında, ilk olarak faaliyetler tespit edilmekte, daha sonra kaynak maliyetleri belirlenmekte ve ardından kaynak maliyetleri faaliyetlere dağıtılmaktadır. Son olarak ise faaliyetlerde toplanan genel üretim maliyetlerini ürün hatlarına faaliyetleri kullanım oranlarına göre dağıtılmaktadır.

FTM uygulamasının ilk aşamasında üretim sürecindeki faaliyetler belirlenmiştir. Bu faaliyetler tedarik, CNC hazırlık, dik torna, işleme, boya ve kalite kontrol'den oluşmaktadır.

Mayıs 2014'e ilişkin kaynak maliyetleri ve bunların faaliyetlere dağıtımında kullanılacak kaynak etkenleri ise tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Kaynak Maliyetleri ve Kaynak Etkenleri

Kaynaklar	Kaynak Etkenleri	Kaynak Maliyetleri (TL)
Maaş ve Ücretler	Direkt İşçilik Saati	12.770,00
Amortisman	Kapladığı Alan (m ²)	5.875,00
Enerji	Tüketim Miktarı (kws)	3.500,00
Bakım Onarım	Bakım Onarım Saati	1.700,00
Kesici Aletler	Belirlenen Ölçütler	1.632,00
Boya	Belirlenen Ölçütler	730,00

Tablo 3, kaynak etkenlerini ve faaliyetler tarafından tüketim miktarlarını göstermektedir.

Tablo 3: Kaynak Etkenlerinin Tüketim Miktarları

Kaynak Etkenleri	Tedarik	CNC Hazırlık	Dik Torna	İşleme Merkezi	Boya	Kalite Kontrol	Toplam
Direkt İşçilik Saati	244	244	732	244	244	244	1.952

Kapladığı Alan (m ²)	-	6,5	23	9,2	-	-	38,7
Tüketim Miktarı (kws)	80	5.856	27.328	3.904	12	10	37.190
Bakım Onarım Saati	-	114	285	154,5	-	-	553,5
Kesici Alet – Belir. Ölçü.	-	9%	87%	4%	-	-	1
Boyama – Belir. Ölçü.	-	-	-	-	100%	-	1

Tablo 4, kaynak maliyetlerinin faaliyetlere dağıtım sonuçlarını göstermektedir. Kaynak maliyetlerinin faaliyetlere dağıtımını kaynak etkenlerini kullandıkları ölçüde yapılmıştır. Örneğin, endirekt personelin maaş ve ücretleri tedarik faaliyetine 244 işçi saati bazında 1.596,25 TL olarak dağıtılmıştır. Yani tedarik bölümü direkt işçilik saatinin toplam direkt işçilik saati içindeki payı hesaplanıp ($244 / 1.952 = 0,125$) bu oran maaş ve ücret toplamı ($12.770 * 0,125 = 1.596,25$ TL) ile çarpılmıştır. Kaynak maliyetleri faaliyetlere dağıtırken bu oranlama işlemi tüm faaliyetler için yapılmıştır. Böylece tüm kaynak maliyetleri faaliyet havuzlarında toplanmıştır.

Tablo 4: Kaynak Maliyetlerinin Faaliyetlere Dağıtımı

Kaynak Etkenleri	Tedarik	CNC Hazırlık	Dik Torna	İşleme Merkezi	Boya	Kalite Kontrol	Toplam
Maaş ve Ücretler	1.596,25	1.596,25	4.788,75	1.596,25	1.596,25	1.596,25	12.770
Amortisman	-	986,8	3.491,60	1.396,60	-	-	5.875
Enerji	7,53	551,12	2.571,88	367,4	1,13	0,94	3.500
Bakım Onarım	-	350,14	875,33	474,53	-	-	1.700
Kesici Aletler	-	146,9	1.419,90	65,2	-	-	1.632
Boya	-	-	-	-	730	-	730
Toplam	1.603,78	3.631,21	13.147,46	3.899,98	2.327,38	1.597,19	26.207

FTM'nin bu aşamasında faaliyet havuzlarında toplanan maliyetlerin ürünlere dağıtımını için faaliyet etkenleri belirlenmiştir. Tablo 5, her faaliyet için faaliyet etkenleri ile ürün gruplarının kullanım miktarlarını göstermektedir. Örneğin tedarik faaliyetinin faaliyet etkeni ürün hattı sayısıdır. Firmada 2 ürün hattı (T4 porya ve T5 porya) yer almaktadır. Tedarik faaliyetinin miktarı ürün hatlarına eşit olarak dağıtılmıştır. CNC hazırlık faaliyeti için faaliyet etkeni olarak döküm adedi belirlenmiştir. Dik tornalama faaliyeti için faaliyet etkeni işleme adedidir. İşleme merkezi için faaliyet etkeni delik delme sayısıdır. Boyama faaliyeti için faaliyet etkeni ürün adedidir. Kalite kontrol faaliyeti için ise yapılan muayene sayısı faaliyet etkeni olarak belirlenmiştir.

Tablo 5: Faaliyet Etkenleri ve Dağıtımda Kullanılacak Tutarları

Faaliyetler	Faaliyet Etkenleri	T4 Porya	T5 Porya	Toplam
Tedarik	Ürün Hattı Sayısı	1	1	2
CNC Hazırlık	Döküm Adedi	2.112	300	2.412
Dik Torna	İşleme Sayısı	2.112	300	2.412
İşleme Merkezi	Delme Sayısı	21.120	3.000	24.120
Boya	Ürün Adedi	2.100	200	2.300
Kalite Kontrol	Muayene Sayısı	200	50	250

Faaliyet havuzlarında toplanan maliyetler, belirlenen faaliyet etkenleriyle tablo 6’de sunulduğu gibi ürünlere dağıtılmıştır.

Tablo 6: Faaliyet Maliyetlerinin Dağıtımında Kullanılacak Yükleme Oranları

Faaliyetler	Faaliyet Etkenleri	Faaliyet Maliyeti	Faaliyet Etkeni Hacmi	Yükleme Oranı
Tedarik	Ürün Hattı Sayısı	1.603,78 TL	2	801,89 TL
CNC Hazırlık	Döküm Adedi	3.631,21 TL	2.412	1,51 TL
Dik Torna	İşleme Sayısı	13.147,46 TL	2.412	5,45 TL
İşleme Merkezi	Delme Sayısı	3.899,98 TL	24.120	0,16 TL
Boya	Ürün Adedi	2.327,38 TL	2.300	1,01 TL
Kalite Kontrol	Muayene Sayısı	1.597,19 TL	250	6,39 TL

Tablo 7 ise, faaliyet havuzlarında toplanan maliyetlerden ürünlerin aldığı payları göstermektedir.

Tablo 7: Faaliyet Havuzlarında Toplanan Maliyetlerin Ürünlere Dağıtımı

Faaliyetler	Yükleme Oranı	T4 Porya	T5 Porya
Tedarik	801,89 TL	801,89 TL	801,89 TL
CNC Hazırlık	1,51 TL	3.179,57 TL	451,64 TL
Dik Torna	5,45 TL	11.512,20 TL	1.635,26 TL
İşleme Merkezi	0,16 TL	3.414,91 TL	485,07 TL
Boya	1,01 TL	2.125,00 TL	202,38 TL
Kalite Kontrol	6,39 TL	1.277,75 TL	319,44 TL
Toplam		22.311,32 TL	3.895,68 TL

Faaliyet maliyetlerinin ürünlere dağıtılmasında FTM sisteminin kullanılması sonucu, toplam genel üretim maliyetinin 22.311,31 TL’si T4 porya üretimine, 3.895,69 TL’si ise T5 porya üretimine yüklenmiştir (tablo 7).

Tablo 8: FTM’ye Göre Toplam Ve Birim Üretim Maliyeti

Maliyet Unsurları	T4 Porya	T5 Porya	Toplam Maliyet
-------------------	----------	----------	----------------

Direkt İlk Madde ve Malzeme Giderleri	147.840,00 TL	23.400,00 TL	171.240,00 TL
Direkt İşçilik Giderleri	2.163,07 TL	186,93 TL	2.350,00 TL
Genel Üretim Giderleri	22.311,31 TL	3.895,69 TL	26.207,00 TL
Toplam Üretim Maliyeti	172.314,38 TL	27.482,62 TL	199.797,00 TL
Üretim Miktarı	2112	300	
Birim Maliyet	81,59 TL	91,61 TL	

Tablo 8’de FTM sistemine göre DİMMM, DİM ve GÜM’lerinin ürünlere dağıtılması sonucu toplam üretim maliyeti ve birim üretim maliyeti gösterilmektedir. İşletmede Mayıs ayı boyunca yapılan üretim sonucu, 199.797,00 TL’lik toplam maliyet oluşmuştur. Bunun 172.314,38 TL’lik kısmı T4 porya’ya yüklenirken 27.482,62 TL’lik kısmı ise T5 porya’ya yüklenmiştir. Firmada, Mayıs ayı boyunca toplam 2.112 adet T4 porya üretimi yapılmış olup, birim üretim başına ($172.314,38 / 2.112 = 81,59$) 81,59 TL’lik maliyete katlanılmıştır. 300 adet üretilen T5 poryada ise birim başına ($27.482,62 / 300 = 91,61$) 91,61 TL’lik maliyete katlanılmıştır.

E. Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Uygulaması

ZEFTM uygulamasının *birinci aşamasında* kaynak grupları (tablo 2) belirlenirken, *ikinci aşamasında* kaynak gruplarının toplam maliyetleri (tablo 3) belirlenmiştir. Bu aşamalarda kullanılan veriler FTM ile aynıdır.

ZEFTM’nin *üçüncü aşamasında* ise her kaynak gurubunun pratik kapasitesi, işletmede yapılan gözlemler ve görüşmeler sonucu şu şekilde belirlenmiştir:

Maaş ve ücretler için 5 endirekt personelin her biri Mayıs ayı boyunca hafta içi toplam 22 gün 9,5 saat ve 5 hafta sonu Cumartesi günleri 7’şer saat mesai yapmıştır. Böylelikle 5 endirekt personelin toplam teorik kapasitesi= $22*9,5*5=1.045$ saat hafta içi ve $5*7*5=175$ saat hafta sonu olmak üzere 1.220 saat olarak hesaplanmıştır. Kaplan ve Anderson’a göre uygulamada pratik kapasitenin, teorik kapasitenin %80’i olarak belirlenebileceğini ifade etmektedirler (Kaplan ve Anderson, 2007: 52). Şu halde maaş ve ücretler kaynak gurubunun pratik kapasitesi, $1220*%80=976$ saat olarak hesaplanabilir.

İşletmenin amortisman maliyetini, 2 adet CNC hazırlık 2 adet dik torna ve 1 adet işleme merkezi makinesi olmak üzere toplam 5 makine oluşturmaktadır. Bu 5 makinenin çalışma yapılan ay boyunca toplam 69 saat hazırlık süresi bulunmaktadır. Maaş ve ücretlerde olduğu gibi makine ve teçhizatların teorik kapasitesi; 22 gün/ay 9,5 saat/gün ve 5 hafta sonu Cumartesi günleri 7’şer saat/gün olmak üzere 1.220 saat/ay belirlenmiştir. Ancak bu süre içerisinde ayda toplam 69 saat makinelerin hazırlık süreci hesaplanmıştır. Burada şunu belirtmek gerekir, makineler hazırlık sürecinde çalışmaktadır fakat üretim gerçekleştirilmemektedir. Pratik kapasite ise yine aynı şekilde; $1.220/%80=976$ saat olarak hesaplanmıştır.

Enerji kaynak gurubunun pratik kapasitesi için makine ve teçhizat amortisman kaynağının pratik kapasitesi (976 saat) baz alınmıştır. Çünkü enerji maliyetleri de amortisman maliyetleri gibi aynı faaliyetlere hizmet vermektedir.

Kesici aletler makinelerin üretim sürecindeki çalışmasına bağlı olarak kullanılmaktadır. Kesici aletler kaynak gurubunun pratik kapasitesi belirlenirken yine makine ve teçhizat amortisman kaynağının teorik kapasitesinden (1.220 saat) hareket edilecek. Çünkü makine ve teçhizat amortismanları ve kesici aletler kaynak grubu aynı anda aynı faaliyetlere hizmet veren kaynaklar olup, kesici aletler işletmede kullanılan 5 makinenin çalışmasına bağlı olarak kullanılmaktadır. Ancak burada makinelerin hazırlık sürecinde elmas vb kesici aletler kullanılmadığı için makinelerin hazırlığı için harcanan 69 saatlik süre 1.220 saatten çıkarılarak teorik kapasiteye ulaşılabilecektir. Böylelikle $1.220-69=1.151$ saatlik teorik kapasite belirlenecektir. Pratik kapasite ise $1.151*0,80=920,8$ saat olarak hesaplanmıştır.

Bakım ve onarım kaynak gurubu için üretim yapılan Mayıs ay'ı içinde 27 gün boyunca 5 makinenin günde yaklaşık olarak 4,1 saat bakım onarımı yapılmıştır. Yani teorik olarak $27*5*4,1=553,5$ saat ve pratik olarak ise $553,5*0,80=442,8$ saatlik kapasite hesaplaması yapılmıştır. Bakım onarım, üretim faaliyeti bittikten sonra her gün düzenli olarak yapılmaktadır. Ayrıca makinelerin bakım onarımı sırasında sürekli olarak parçaları çıkarılıp belirli yağlarla temizlik yapıldıktan sonra su ile yıkama olup tekrar yağlama yapılarak üretime hazır olup olmadığının da testi için belirli bir süre çalıştırılmaktadır.

Boyama faaliyeti için günlük ortalama 8 saat olmak üzere 22 gün boyunca aylık toplam 176 saat harcanmıştır. Böylelikle boyama kaynak gurubunun pratik kapasitesi $176*0,80=140,8$ olarak hesaplanmıştır.

Bu hesaplamalardan sonra aşağıdaki tablo 9'de her kaynak gurubuna ait pratik kapasiteler saat bazında gösterilmiştir.

Dördüncü aşamada ise, her kaynak gurubunun toplam maliyeti, her kaynak grubu için belirlenen pratik kapasiteye bölünerek tüm kaynak grupları için birim maliyet hesaplanmıştır. Tablo 9'de her bir kaynak grubu için hesaplanan birim maliyetler de gösterilmiştir.

Tablo 9: Kaynak Maliyetleri, Kaynak Etkenleri ve Kaynak Gruplarının Saat Bazlı Kapasiteleri

Kaynaklar	Kaynak Etkenleri	Kaynak Maliyetleri	Kapasite (Saat)	Yükleme Oranı (Birim Maliyet)
Maaş ve Ücretler	Direkt İşçilik Saati	12.770,00 TL	976 saat	13,08 TL/saat
Amortisman	Kapladığı Alan (m ²)	5.875,00 TL	977 saat	6,02 TL/saat
Enerji	Tüketim Miktarı (kws)	3.500,00 TL	978 saat	3,59 TL/saat
Bakım Onarım	Bakım Onarım Saati	1.700,00 TL	442,8 saat	3,8 TL/saat
Kesici Aletler	Belirlenen Ölçütler	1.632,00 TL	920,8 saat	1,77 TL/saat
Boya	Belirlenen Ölçütler	730,00 TL	140,8 saat	5,20 TL/saat

Beşinci aşamada, her faaliyet için harcanan toplam süre, faaliyet birimi başına belirlenen sürenin faaliyet birim sayısı ile çarpılarak bulunmuştur. Her faaliyet için birim başına süreler, Mayıs boyunca işletmede bulunularak, doğrudan üretim sürecini izleme ve çalışanlarla yapılan görüşmelerle elde edilen zaman etütleri ile belirlenmiştir. Örneğin, T4 porya için işleme merkezinde delik açma işlemi gerçekleştirilmekte ve bir adet poryada 10 adet delik açılmaktadır. Her bir delik açma işlemi için ise 0,005 saat harcanmıştır. Yani, işleme merkezinin faaliyet birimi başına süresi 0,005 saattir. Mayıs boyuca T4 porya için 21.120 adet delik açılmıştır. Böylelikle T4 porya ürünü için toplam delik açma süresi (0,005*21120) 105,60 saattir. Her bir faaliyet için belirlenen birim süreler ve harcanan toplam süreler bu şekilde hesaplanmıştır. Hesaplanan faaliyet sürelerine birim bazında ve harcanan toplam süre olarak tablo 10'da yer verilmiştir.

Tablo 10: Faaliyet Süreleri

Faaliyetler	Faaliyet Birimi	Ürün Hattı	Birim Başına Süre	Birim Sayısı	Toplam Süre
Tedarik	Ürün Adedi	T4 Porya	0,08	2112	168,96
		T5 Porya	0,05	300	15
CNC Hazırlık	Döküm Adedi	T4 Porya	0,0666	2112	140,66
		T5 Porya	0,0666	300	19,98
Dik Torna	Parça Adedi	T4 Porya	0,0666	2112	140,66
		T5 Porya	0,0666	300	19,98
İşleme Merkezi	Delik Açma Sayısı	T4 Porya	0,005	21120	105,6
		T5 Porya	0,005	3000	15
Boya	Ürün Adedi	T4 Porya	0,05	2100	105
		T5 Porya	0,05	200	10
Kalite Kontrol	Muayene Sayısı	T4 Porya	0,5	200	100
		T5 Porya	0,6	50	30
					870,84

Altıncı aşamada kaynak maliyetleri kaynak – faaliyet etkenleriyle ürünlere dağıtılmıştır. Örneğin; T4 poryanın işleme merkezi faaliyetinde 0,005 saat (bkz. Tablo 10) harcanmıştır. Maaş ve ücretlerin birim süre başına maliyeti 13,08 TL'dir (bkz. Tablo 9). Böylece, her birim T4 poryanın işleme merkezi faaliyetinde harcanan maaş ve ücretler kaynak grubu maliyeti için kaynak-faaliyet etkeni 0,0654 TL (0,005*13,08) olacaktır. T4 porya için işleme merkezi faaliyetinde 21.120 birim delik açma işlemi yapıldığına göre, T4 porya işleme merkezine 1.381,25 TL (21120*0,0654) maaş ve ücret kaynak grubunun maliyeti dağıtılmıştır. İki ürün hattına (T4 ve T5 porya); tedarik, CNC hazırlık, dik torna, boyama ve kalite kontrol faaliyetlerine de aynı şekilde kaynak-faaliyet etkenleri yardımıyla maaş ve ücretler kaynak grubunun toplam maliyeti dağıtılmıştır. Böylece maaş ve ücretler kaynak maliyeti ürün hatlarına dağıtılmış olacaktır.

Tablo 11’da ZEFTM sistemine göre maaş ve ücretlerin ürün hatlarına dağıtımı gösterilmektedir. Toplam 12.770 TL’lik maaş ve ücret kaynak grubunun tamamı ürün hatlarına dağıtılmamıştır. Bu iki ürün hattına dağıtılan ya da başka bir deyişle kullanılan maaş ve ücret kaynak maliyeti ile toplam taahhüt edilen maaş ve ücret kaynak maliyeti arasındaki fark atıl kapasite maliyeti olacaktır (Tse ve Gong, 2009: 49).

Tablo 11: Maaş ve Ücretler Kaynak Maliyetlerinin Ürün Hatlarına Dağıtımı

Ürün Hattı	Faaliyetler	Birim Başına Süre	Birim Başına Maliyet	Kaynak - Faaliyet Etkeni	Faaliyet Birimi	Dağıtılan Maliyet
T4 PORYA	Tedarik	0,08	13,08	1,0464	2.112	2.210,00
	CNC Hazırlık	0,0666	13,08	0,871128	2.112	1.839,82
	Dik Torna	0,0666	13,08	0,871128	2.112	1.839,82
	İşleme Merkezi	0,005	13,08	0,0654	21.120	1.381,25
	Boya	0,05	13,08	0,654	2.100	1.373,40
	Kalite Kontrol	0,5	13,08	6,54	200	1.308,00
T5 PORYA	Tedarik	0,05	13,08	0,654	300	196,20
	CNC Hazırlık	0,0666	13,08	0,871128	300	261,34
	Dik Torna	0,0666	13,08	0,871128	300	261,34
	İşleme Merkezi	0,005	13,08	0,0654	3.000	196,20
	Boya	0,05	13,08	0,654	200	130,80
	Kalite Kontrol	0,6	13,08	7,848	50	392,40
Kullanılan Kapasite Maliyeti						11.390,57
Pratik Kapasite Maliyeti						12.770,00
Atıl Kapasite Maliyeti						1.379,43
Atıl Kapasite Oranı						10,80%

Maaş ve ücretler kaynak grubunun ürün hatlarına dağıtımına baktığımızda, toplam 12.770 TL’lik maliyetin 11.390,57 TL’lik kısmı ürün hatlarına dağıtılmıştır. Dağıtılan maliyet (kullanılan kapasite) ile toplam maliyet (toplam pratik kapasite) arasındaki $(12.770 - 11.390,57) = 1.379,43$ TL’lik fark firmanın atıl kapasite maliyetini oluşturmaktadır. İşletme maaş ve ücretler kaynak grubunun maliyetinde yaklaşık %10,8’lik atıl kapasite ile çalışmaktadır. Burada yine dikkat edilirse geleneksel FTM sisteminde maaş ve ücretler kaynak grubunun maliyeti faaliyetlere tamamen dağıtılmıştı. İşte tam da burada ZEFTM sistemin temelinde yatan maliyet ayrıştırıcı farkı görmekteyiz.

Tüm kaynak maliyetleri yukarıdaki hesaplamaya benzer bir şekilde ürün hatlarına dağıtılmış ve sonuçlar Tablo 12’de sunulmuştur.

Tablo 12: Kaynak Maliyetlerinin Ürün Hatlarına Dağıtım Sonuçları

	Maaş ve Ücretler	Amortisman	Enerji	Bakım Onarım	Kesici Aletler	Boya
Kullanılan Kapasite Maliyeti	11.390,57	5.657,83	3.122,88	1.679,14	782,12	598,00
Pratik Kapasite Maliyeti	12.770,00	5.875,00	3.500,00	1.700,00	1.632,00	730,00
Atıl Kapasite Maliyeti	1.379,43	217,17	377,12	20,86	849,88	132,00
Atıl Kapasite Oranı	10,80%	3,70%	10,77%	1,23%	52,08%	18,08%

Aşağıdaki Tablo 13’de işletmede, Mayıs ayı boyunca oluşan DİMMM, DİM ve GÜM’lerinin ZEFTM sistemine göre ürün hatlarına dağıtım yapılarak toplam üretim maliyeti ve birim başına üretim maliyeti gösterilmektedir. ZEFTM sistemine göre, işletmede Mayıs ayı boyunca 196.389,87 TL’lik toplam üretim maliyetine katlanılmıştır. Bunun 169.753,58 TL’lik kısmı T4 porya üretiminde gerçekleşirken, 26.636,29 TL’lik kısmı ise T5 porya üretiminde gerçekleşmiştir. 2.112 adet olarak üretilen T4 poryanın birim üretim maliyeti ise 80,38 TL ($169.753,58 \text{ TL} / 2112 = 80,38$) ve 300 adet olarak üretilen T5 poryanın birim üretim maliyeti 88,79 TL ($26.636,29 \text{ TL} / 300 = 88,79$) olarak hesaplanmıştır.

Tablo 13: ZEFTM’ye Göre Toplam Ve Birim Üretim Maliyeti

Maliyet Unsurları	T4 Porya	T5 Porya	Toplam Maliyet
Direkt İlk Madde ve Malzeme Giderleri	147.840,00 TL	23.400,00 TL	171.240,00 TL
Direkt İşçilik Giderleri	1.752,45 TL	166,90 TL	1.919,35 TL
Genel Üretim Giderleri	20.161,13 TL	3.069,39 TL	23.230,52 TL
Toplam Üretim Maliyeti	169.753,58 TL	26.636,29 TL	196.389,87 TL
Üretim Miktarı	2112	300	
Birim Maliyet	80,38 TL	88,79 TL	

F. Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Uygulamalarının Karşılaştırılması

FTM sistemine göre dağıtılan genel üretim maliyetleri ve ZEFTM sistemine göre dağıtılan genel üretim maliyetleri karşılaştırmalı olarak aşağıdaki Tablo 14’te gösterilmiştir.

Tablo 14: FTM ve ZEFTM Sistemlerine Göre Genel Üretim Maliyetlerinin Dağıtım Sonuçlarının Karşılaştırılması

Yöntem	Ürün Hatları		Toplam
	T4 Porya	T5 Porya	
FTM	22.311,31	3.895,69	26.207,00

ZEFTM	20.161,13	3.069,39	23.230,52
ZEFTM'ye Göre Atıl Kapasite Maliyeti	2.150,18	826,30	2.976,48

FTM sisteminde Mayıs ayı boyunca oluşan toplam maliyet, ürün hatlarına tamamen dağıtılmıştır. Ancak ZEFTM sisteminde oluşan tüm maliyetler ürün hatlarına yüklenilmemiştir. ZEFTM sisteminin en belirgin ve üstün özelliklerinden atıl kapasiteyi ayırıştırma özelliği açık bir şekilde görülmektedir. FTM sisteminin bu atıl kapasiteyi dikkate almadan atıl kapasiteyi de ürün hatlarına dağıtması, ürün maliyetini artırıcı özellik taşımaktadır. Doğru maliyet bilgisi, hem karlılık hem verimlilik hem de potansiyel ve/veya yeni müşteri ağını etkilemektedir. İşletme müşteri kaybı yaşamamak için ya kar marjını düşük tutacak ya da maliyetlerini düşürmenin yollarını arayacaktır. Bu durumda, FTM sistemine göre hesaplanan maliyetin yüksek olması firma yönetiminin stratejik kararlarını etkileyecektir. ZEFTM sistemi firmanın görünmeyen atıl kapasitesini açığa çıkararak kapasite yönetimine büyük bir katkı sağlamaktadır. İyi bir kapasite yönetiminin doğru bir maliyet bilgisinden geldiği kanısıyla, işletmenin kapasite yönetiminde etkin olması, gerek maliyetler, gerek karlılık gerekse satış rakamları konusunda büyük önem arz etmektedir. Ayrıca ZEFTM sistemi işletmenin ürettiği ürünlerin atıl kapasite maliyetlerini ayırıştırması, işletmenin hangi ürünlerde ne kadar atıl kapasite ile çalıştığını açığa çıkararak ürün çeşitliliğini de etkilemektedir. Uygulama çalışmamızda işletme, 2.150,18 TL ile T4 porya üretiminde en fazla atıl kapasite ile çalışırken, T5 porya üretiminde ise 826,30 TL atıl kapasite maliyetine katlanmıştır.

SONUÇ

Her düzeydeki işletme yöneticisi isabetli kararlar alarak işletmenin amaçlarına ulaşmasını sağlamak durumundadır. Bu süreçte de doğru maliyet bilgileri hayati önem taşımaktadır. Modern işletme biliminin doğduğu zamandan bu güne kadar doğru maliyet bilgisi elde etmek amacıyla kullanılan yöntemlerin de değiştiği görülmektedir. Geleneksel maliyetlemeden FTM'ye geçiş, ardından FTM'den ZEFTM'ye geçiş bu değişimin bir sonucudur. Kuşkusuz bu değişim zaman geçtikçe, yeni ihtiyaçlar ortaya çıktıkça devam edecektir.

Bu çalışmada geleneksel hacim tabanlı maliyetlemenin yetersizliği sonucu FTM'nin ortaya çıkışı, ardından FTM'nin çeşitli ülkelerdeki uygulanma düzeyi ile uygulanma sürecinde ortaya çıkan sorunlar ilgili literatüre dayalı olarak belirlenmeye çalışılmıştır. FTM'nin eksikliklerinin giderilerek uygulanması kolay, daha az maliyetli, sürdürülebilir yapıda olduğu düşünülen ZEFTM ana hatları ile açıklanmıştır.

Çalışmanın uygulama bölümünde otomotiv parçaları üreten bir işletmede ürün maliyetleri, hem FTM sistemine hem de ZEFTM sistemine göre hesaplanıp karşılaştırmalı olarak sonuçlar değerlendirilmiştir. İşletmede ZEFTM sisteminde, gerçekleşen maliyetlerin tamamının üretime yüklenmediği görülmüştür. Bunun nedeni ise atıl kapasite maliyetinin dağıtımına dahil edilmemesidir. ZEFTM sisteminin bu yönüyle FTM sistemine göre üstünlüğü görülmüştür.

Uygulama sonucuna göre FTM sistemi ve ZEFTM sistemi arasındaki farklılıkları aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

- FTM sistemi, genel üretim maliyetlerini ürünlere dağıtırken birden fazla dağıtım ölçütü (Direkt İşçilik Saati, Kapladığı Alan, Tüketim Miktarı vb.) kullanırken, ZEFTM sistemi dağıtım ölçütü olarak sadece zamanı kullanmıştır. FTM sistemine göre faaliyetlerin tükettikleri maliyetler; tedarik, CNC hazırlık, boyama ve kalite kontrol faaliyetlerinde ZEFTM sistemine göre daha düşük hesaplanmış olmasına rağmen, genel olarak ürün hatlarına dağıtılan maliyet sonuçlarında ise ZEFTM sistemine göre dağıtılan maliyet FTM sistemine göre dağıtılan maliyetten daha düşüktür. Buradaki farklılığın nedeni FTM sisteminin birden fazla dağıtım ölçütü kullanmasıdır. Bu yönüyle FTM sisteminin faaliyetler bazında yanılıcı maliyet bilgisi verebileceği görülmüştür. Oysa tek bir dağıtım ölçütü kullanan ZEFTM sisteminde, bazı faaliyetlerin toplam maliyetten aldıkları payın FTM sistemine göre daha yüksek olmasına rağmen, genel olarak ürün hatlarına maliyetlerin dağıtılmasında ZEFTM sistemi FTM sistemine göre daha düşük maliyet dağıtmıştır. ZEFTM sisteminin bu yönüyle, firma hangi faaliyetlerde ne kadar maliyete katlandığını tek bir dağıtım ölçütü sayesinde daha doğru bir şekilde görebilmektedir.

- Ürünlerin toplam maliyetten aldıkları paylar açısından da her iki maliyetleme sistemine göre farklılıklar oluşmuştur. Bunun nedeni ise ürünlerin farklı parti hacimlerine sahip olmalarıdır.

- FTM ve ZEFTM sistemleri arasındaki en önemli farklılık ise yukarıda da belirtildiği gibi kullanılmayan kapasite konusunda olmuştur. FTM sistemi kapasite ayırımına gitmeden tüm maliyetleri ürün hatlarına dağıtırken, ZEFTM sistemi kullanılmayan kapasite maliyetini hesaplayarak, ürün hatlarına dağıtmadan atıl kapasite maliyeti olarak açığa çıkarmıştır.

ZEFTM sisteminde zaman verilerini belirlemeye yönelik çalışmaların işletmede, faaliyet tabanlı ölçütlere göre zor olabileceği düşünülmektedir. Bunun çok sayıda faaliyetin olduğu üretim yapısında daha anlamlı olacağı, özellikle kaynak havuzu sayısının az olmasından ve bu kaynak havuzlarının toplam maliyet içerisindeki payının düşük olmasından dolayı ZEFTM sistemine göre hesaplanan maliyet bilgilerinin işletme yöneticileri için çok fazla anlamlı olmayacağı belirtilebilir. Fakat yine de ZEFTM sisteminin işletme yöneticilerine sunduğu atıl kapasite bilgisinin stratejik yönetim kararlarında etkili olabileceği düşünülmektedir.

ZEFTM sisteminin FTM sistemini dışlamadığı, sadece tek bir dağıtım ölçütü kullanılmasının daha anlamlı maliyet bilgisi verebileceği belirtilerek, ZEFTM sisteminin bu yönüyle FTM sistemini tamamlayıcı bir maliyet sistemi olduğunun altı çizilebilir.

Sonuç olarak FTM sistemi ve ZEFTM sisteminin bir arada kullanılabilmesi, FTM sisteminin de işletme yöneticilerine, ileriye dönük planlamalarında yararlı olabileceği ancak ZEFTM sisteminin kapasite konusuna getirdiği açıklık ile daha doğru ve daha anlamlı kararlar verilmesinde daha anlamlı maliyet bilgisi sunabileceği belirtilerek; özellikle teknoloji yoğun üretimin

gerçekleştiği günümüzde makine ve teçhizat amortismanlarına odaklanmanın daha avantajlı olabileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Aktaş, Rabia. (2013). Yeni Bir Maliyet ve Yönetim Muhasebesi Yöntemi Olarak Kaynak Tüketim Muhasebesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*. 58: 55-75.
- Baird, K., Harrison, G. ve Reeve, R. C. (2004). Adoption Of Activity Management Practices: A Note On The Extent Of Adoption And The Influence Of Organizational And Cultural Factors Management. *Accounting Research*, (15): 383-399.
- Banker, R. D., Bardhan I. R. ve Chen T. Y. (2008). The Role of Manufacturing Practises in Mediating The Impact of Activity-Based Costing on Plant Performance. *Accounting Organization and Society*. 33: 1-19.
- Byrne S., Stower E. ve Torry P. (2009). Is ABC Adoption a Success in Australia?. *Journal Of Applied Management Accounting Research*. 7(1): 1-20.
- Cengiz, E. (2011). Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Sürece Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Arasındaki Farklar-Bir Mobilya Üreticisi Firmada Vaka Çalışması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*. (50): 33-58.
- Chenhall, R. H. ve Langfield-Smith. (1998). Adoption and Benefits of Management Accounting Practices: an Australian Study. *Management Accounting Research*. 9: 1-19.
- Cohen, S., Venieris, G. ve Kaimenaki E. (2005). ABC: Adopters, Supporters, Deniers And Unawares. *Managerial Auditing Journal*. 20(9): 981-1000.
- Cotton, W. D. J., Jackman S. M. ve Brown R. A. (2003). Note on A New Zealand Replication of The Innes et al. UK Activity-Based Costing Survey. *Management Accounting Research*. 14(1): 67-72.
- Çankaya, F. (2009). Türkiye’ de Faaliyet Tabanlı Maliyetlemenin Uygulanma Düzeyine Yönelik Bir Araştırma. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 2009(3): 49-78.
- Çapuk, S. (2012). Bir Hava Yolu Şirketinde Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Uygulaması. (Doktora Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Demir, İ. (2009). Sürece Dayalı Faaliyet Tabanlı Müşteri Karlılık Analizi: Bir Eğitim Kurumunda Uygulama. (Yüksek Lisans Tezi). Adana: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Drury, C. ve Tayles M. (1994). Product Costing in UK Manufacturing Organizations. *The European Accounting Review*. 3(3): 443-469.
- Elhamma, Azzouz. (2015). Perceived Benefits of ABC Implementation in Moroccan Enterprises: Results of an Empirical Study. *American Journal of Business, Economics and Management*. 3(2): 24-28.
- Ersen, Ç. (2000). Genel Maliyetlerin İzlenmesinde Faaliyet Tabanlı Maliyetlemenin Rolü. *Öneri Dergisi*. 3(13).
- Gosselin, M. (1997). The Effect of Strategy And Organizational Structure on The Adopting And Implementation of Activity-Based Costing. *Accounting Organization and Society*. 22(2): 105-122.
- Innes, J., Mitchell F. ve Sinclair D. (2000). Activity-Based Costing in The U.K. ’s Largest Companies: A Comparison of 1994 and 1999 Survey Result. *Management Accounting Research*. 11(3): 349-362.
- Kaplan, R. S. ve Anderson S. R. (2007). Time Driven Activity Based Costing: A Simpler And More Powerful Path To Higher Profits. United States of America: Harvard Business School Pres.
- Kaplan, R. S., ve Anderson S. R. (2004). Time Driven Activity Based Costing. *Harvard Business Review*. 82(11): 131- 138.

- Karcioğlu, R. ve Öztürk, M. (2012). İMKB' ye Kayıtlı Sanayi İşletmelerinin Maliyet Yönetim Sistemlerini Uygulama ve Uygulamama Nedenlerinin Tespitine Yönelik Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 16(1): 477-496.
- Karğın, Sibel. (2013). Faaliyet Tabanlı Maliyetlemenin Yükselişi ve Düşüşü. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*. 58: 21-40.
- Kırloğlu, H. ve Atalay, B. (2014). Hastane İşletmelerinde Sürece Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Modellemesi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. (41): 141-162.
- Kiani, R. ve Sangeladji M. (2003). An Empirical Study About The Use Of The ABC/ABM Models By Some of The Fortune 500 Largest Industrial Corporations In The USA. *Journal Of American Academy Of Business*. 3(1/2). 174-182.
- Köroğlu, Çağrı. (2012). Stratejik Maliyet Yönetimi Kapsamında Sürece Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Yönteminin Analizi ve Bir Otel İşletmesinde Uygulama". Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Doktora Tezi.
- Krumwiede, K. R. (1998). ABC Why It's Tried And How It Succeeds. *Management Accounting*. 79(10): 32-38.
- Malmi, T. (1999). Activity-Based Costing Diffusion Across Organizations: An Exploratory Empirical Analysis of Finnish Firms. *Accounting Organizations and Society*. (24): 649-672.
- Monroy, C. R., Nasiri A. ve Peláe M. A. (2012). Activity Based Costing, Time-Driven Activity Based Costing and Lean Accounting: Differences Among Three Accounting Systems, Approach to Manufacturing. Chapter 2. 6th International Conference on Industrial Engineering and Industrial Management. XVI Congreso de Ingeniería de Organización. (401-408). CIO. Spain. Vigo. 18-20 Temmuz 2012.
- Pernot, E., Roodhooft F. ve Abbeele A. V. (2007). Time-Driven Activity Based Costing For Inter-library Services: A Case Study in A University. *The Journal Of Academic Librarianship*. 33(5): 551-560.
- Polat, L. (2008). Zaman Sürücülü Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Bir Sanayi İşletmesi Uygulaması. (Doktora Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Scapens, R. W. (1990). Researching Management Accounting Practice: The Role Of Case Study Methods. *British Accounting Review*. 22(3): 259-281.
- Sharman, P. A. (2003). The Case For Management Accounting. *Strategic Finance*. 85(4): 42-46.
- Tekiner, Y. ve Albayrak M. (2005). Maliyetlerin Saptanmasında Yeni Yaklaşımlar. *Mali Çözüm Dergisi*. (73): 220-226.
- Tetik, N. ve Ören, V. E. (2012). Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyet Yöntemi İle Müşteri Karlılık Analizi: Seyahat Acentesi Örnek Olayı. *Muhasebe Öğretim Üyeleri Bilim ve Dayanışma Vakfı*. 14(2): 29-47.
- Tse, M. S. C. ve Gong, M. Z. (2009). Recognition of Idle Resources in Time-Driven Activity-Based Costing and Resource Consumption Accounting Models. *Journal Of Applied Management Accounting Research*. 7(2): 41-54.
- Wegmann, G. (2009). The Activity-Based Costing Method: Development and Applications, *The IUP Journal of Accounting Research*, 8 (1): 7-22.
- Yılmaz, R. ve Baral, G. (2007). Kurumsal Performans Yönetiminde Sürece Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme. *Uluslararası Türk Dünyası Sosyal Bilimler Kongresi*. (863-872). Bildiri Kodu.537121. Celalabat Kırgızistan. Haziran-2007.
- Yin, R. K. (1994). *Case Study Research: Design and Methods*. London: Sage Publication. Third Edition.

SUMMARY

Since the middle of 1980s, it has begun to be accepted that the traditional costing system could not adapt to the changing structure of production and could not offer an efficient and accurate cost information. To eliminate the shortcomings of traditional costing systems and as a more effective cost approach to changing production techniques, Activity Based Costing system has been proposed. However, the difficulties in the implementation and maintenance of the Activity Based Costing system and its complex structure have prevented it from being an efficient, up-to-date, and innovative costing system. Overcoming the difficulties of Activity Based Costing system, Time Driven Activity Based Costing system was developed as an innovative cost system that provides simpler, more accurate, and meaningful cost information and that can be more easily implemented and updated. Thus, the decisions taken by using a more realistic and accurate cost data will be more accurate.

In this study, overhead expenses of a firm that produces automotive components have been distributed to the product lines according to the Activity Based Costing system and then according to the Time Driven Activity Based Costing system by using the case study method and the differences between the Activity Based Costing and the Time Driven Activity Based Costing system were revealed.

Results of the study showed that the Time Driven Activity Based Costing system produced lower cost compared to the Activity Based Costing because it does not include the idle capacity cost to the product cost. The Time Driven Activity Based Costing system calculates more accurate cost information while revealing the idle capacity. Therefore the Time Driven Activity Based Costing attracts managers' attention to the areas where the idle capacities exist.

According to the application results, the differences between the Activity Based Costing system and the Time Driven Activity Based Costing can be listed as follows:

- While the Activity Based Costing system uses multiple cost drivers (Direct Labor Time, Coverage Area, Consumption Quantity, etc.) for distributing general production costs to products, the Time Driven Activity Based Costing system uses only time as the cost driver.

- There are also differences between two costing systems in terms of allocation to the products from the total cost. The differences result from the products having different party sizes.

- The most important difference between the Activity Based Costing and the Time Driven Activity Based Costing systems is related to the unused capacity. While the Activity Based Costing system distributes all costs to product lines without regarding the capacity, the Time Driven Activity Based Costing system calculates unused capacity costs and regards that as idle capacity costs without distributing them to the product lines.

Yükseköğretim Kurumlarında Yönetici Seçiminde Oy Kararını Etkileyen Kriterlerin Önem Düzeyinin Bulanık AHP Yöntemiyle Belirlenmesi

V. Alpagut YAVUZ*

ÖZ

Ülkemizin ekonomik ve sosyal gelişiminde önemli misyon üstlenen devlet üniversitelerinin gelişmelerinde en önemli rolü yetki ve sorumluluklarıyla en üst makamda rektörler ve onların yetkisinde oluşturulan yönetim kademeleri üstlenmektedir. Her dört yılda bir üniversitelerde önemli bir gündem konusu olan rektör seçim süreci beraberinde farklı tartışmaları da gündeme getirmiş ve sonuçta 2016 yılı Ekim ayında yapılan yasal düzenlemeyle kaldırılmıştır. Oy verenler açısından bu sürecin nasıl bir karar mekanizması içerdiği ampirik açıdan ele alınmamış bir konudur. Bu çalışmada yükseköğretim kurumlarında dekan, bölüm başkanı gibi yönetici atamalarında isteğe bağlı uygulanabilen seçim yöntemi ve önerilecek yeni yöntemlere ışık tutması açısından, devlet üniversitelerinde rektör aday belirleme seçimlerinde oy kullanan öğretim üyelerinin oy kararını verirken hangi kriterleri dikkate aldıkları bir uygulama araştırmasıyla tespit edilmeye çalışılmış ve belirlenen kriterlerin oy kararındaki ağırlıkları iki farklı metotla Bulanık Analitik Hiyerarşi Prosesi (BAHP) yöntemi kullanılarak hesaplanmıştır. Daha sonra kriterlerin öğretim üyesi unvanlarına göre ne düzeyde değerlendirildiği incelenerek sonuçlar karşılaştırılmıştır. Örneklerden elde edilen sonuçlara göre unvanlar düzeyinde kriter önem sırasının değişmediği tespit edilmiş, fakat kriter önem düzeylerinin unvanlara göre farklılaştığı saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Rektör Seçim Süreci, Bulanık Analitik Hiyerarşi Prosesi, Oy Verme Kararı

JEL Sınıflandırması: C02, C44, D72, D81

Determination of the Importance of Criteria Effecting Voting Decision in Management Election in Higher Education Institutions Using Fuzzy AHP

ABSTRACT

Rectors and the management teams have the most important role with their authority and responsibilities in the development of public universities which have an important mission in the economic and social development of our country. The process of rector elections once in every four year became an important topic on universities' agenda that caused various discussions. As a result of these discussions rector elections are no longer to be held due to the law that has been changed on October 2016. This process has not been studied empirically in terms of the kind of decision mechanisms involved in the voters' perspective. In this study in order to shed a light on management election process taking place optionally in higher education institutions for dean and chairperson positions and new election system proposals, an empirical research is conducted in order to determine the criteria taken into consideration by faculty members for their voting decisions in the candidate rector elections. For this purpose, the preference of the criteria effecting the voting decision was calculated using Fuzzy AHP method with two different approaches. Next, the evaluations of the criteria in terms of the faculty members' academic titles are investigated and compared to each other. According to the results obtained from the sample, it is determined that the rank order of criteria

* Yrd.Doç.Dr., Mustafa Kemal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü.
vyavuz@mku.edu.tr

remains the same in terms of all academic titles; however, preference value of the criteria differs across titles.

Key Words: Rector Candidate Selection Process, Fuzzy AHP, Voting Decision

JEL Classification: C02, C44, D72, D81

GİRİŞ

Türkiye’de devlet üniversiteleri dört yıllık süreler için atanan Rektör ve rektörün belirlediği yönetim kadrolarıyla yönetilmektedir. Geniş yetki ve sorumluluklarıyla bu yönetimler, üniversitelerin performansında, gelişmelerinde ve oluşan akademik kültürde büyük söz sahibi olmaktadır. Ülkelerin sosyal ve ekonomik anlamda gelişiminde üstlendikleri misyon gereği üniversitelerden beklentiler giderek artmıştır. Günümüzde üniversitelerde üretilen bilgi ve teknoloji sadece akademik açıdan değil, büyük ölçüde toplum ve reel ekonomi için somut faydaları ile de değerlendirilmektedir. Bu gelişmeler dünya genelinde üniversitelerin piyasa koşullarında rekabet eden özel şirketler gibi yönetilerek verimlilik ve etkinliğin yükseltilmesi odağına sahip olması gerektiğini gündeme getirmiştir (Erdoğan, 2014, s.45).

Dünyada üniversitelere yönelik rekabetçi bakış açısı ülkemizde de üniversitelerden beklentileri ihtiyaçlara göre farklılaştırmaya başlamıştır. Bugün artık üniversiteler sadece yaptıkları akademik yayınların ve araştırmaların sayıları düzeyinde değil, bu çalışmaların toplum ve ekonomiye sağladıkları katkılar düzeyinde değerlendirilmektedir. Bu amaçla TÜBİTAK tarafından oluşturulan Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi her yıl üniversitelerin girişimcilik ve yenilikçilik performansına göre konularının belirlenmesinde kullanılmaktadır. Bu gelişmeler üniversite üst yönetimlerinin ve özellikle rektörlerin performanslarının; kurumlarının yarattığı katma değer yönündeki başarılarıyla da değerlendirilmesini gündeme getirmektedir. Bu açıdan üniversite rektörlerine önemli görevler düşmektedir. Üniversite yönetiminin proje odaklı bir yönetim anlayışına sahip olması (Whitchurch, 2007) ve değişen tüm koşullara üniversitelerin ayak uydurmasını sağlayarak bu değişime liderlik etmeleri beklenmektedir (Scott vd., 2010). Bu durumda projeleri ve planlarıyla kurumlarını her yönüyle geliştirecek ve değişimi yönetecek en uygun adayın rektör olarak seçilmesi bir gereklilik haline gelmektedir.

Ülkemizde 2547 sayılı yasa rektör seçilme süreci ile rektörün görev ve yetkilerini tanımlamaktadır. Yasada rektör seçilmek için “profesör akademik unvanına sahip olmak” koşulu tek kriter olarak ifade edilmiştir. Yönetimsel bilgi, beceri ve tecrübenin bu görevi başarıyla yerine getirmek için bir gereklilik olduğunun açıkça görülmesine rağmen bu göreve talip olmak için unvana ek bir koşulun aranmaması rektör seçim sürecinin kendisinin daha fazla öne çıkmasına neden olmaktadır (Erdoğan, 2014, s.45). 2016 yılı Ekim ayında yapılan yasal düzenlemeyle değişene kadar bu mevzuat gereği üniversitelerde gerçekleştirilen aday belirleme seçimleri sonrasında aldıkları oya göre sıralanan rektör adayları, bir sonraki aşamada Yükseköğretim Kurulu (YÖK) nezdinde aday sıralamalarının belirlenmesi aşamasında, gerçekleştirmek istedikleri projeleri ve üniversitelerinin performansını yükseltme yönünde ortaya koyacakları plan ve stratejileri

sunmaktaydılar. Bu durumun yasada belirtilen zorunlu bir koşul olmaması; adayın bu aşamadaki performansının nihai karar üzerinde ne düzeyde etkisi olduğunu kesin olarak belirlemeyi imkansız kılmıştır. Yine de bu aşamanın önemli etkisi olduğunu düşünmek yanıltıcı olmayacaktır. Fakat mevcut durumda kaldırılmış olan, YÖK'e gönderilecek aday listesinin belirlendiği üniversitede gerçekleşen seçim sürecinde öğretim üyelerinin hangi beklentilerle oy kullandığı konusunda bir araştırma bulunmamaktadır.

Bu bakış açısıyla rektör adaylarının belirlendiği seçimlerde oy kullanan öğretim üyelerinin oy kararlarını verirken hangi kriterleri dikkate aldıklarını tespit etmek, bazı dönemlerde uygulanmasa da seçimle rektör belirleme yönteminin işleyişi hakkındaki değerlendirmelere farklı bir bakış açısı getirebilir. Ayrıca, yükseköğretim kurumlarında dekan, bölüm başkanı gibi farklı kademelerde yönetici atamalarında isteğe bağlı olarak uygulanmaya devam eden ve önerilecek yeni seçim yöntemlerine ışık tutacaktır. Bu amaçla bu çalışmada, bir üniversitede rektör adayları belirleme seçimi sonrası öğretim üyelerinin oy kararlarını etkileyen kriterler tespit edilmiş ve bu kriterlerin seçmenin oyunu verdiği adayı belirlediği karar aşamasında ne düzeyde önem verdiği ölçülmeye çalışılmıştır.

I. OY VERME DAVRANIŞI

Demokratik yönetim modellerinin temel araçlarından birisi olan seçim mekanizması ülke yönetimlerinin belirlenmesi sürecindeki rolü açısından siyaset bilimi literatüründe seçmen davranışı kavramı altında incelenen bir konudur. Seçmen davranışları ülkeden ülkeye ve zaman içerisinde konjonktüre göre değişme gösterse de genel olarak ekonomik ve sosyolojik etmenler içerisinde değerlendirilir. Bu kapsamda oy verme davranışını açıklayan bütüncül bir model bulunmasa da, sosyolojik oy verme modeli (Berelson vd., 1954), sosyal psikoloji temelli psiko-sosyal oy verme modeli (Campbell vd., 1960), ekonomik oy verme modeli (Downs, 1957) gibi temel modeller seçmen davranışlarını politik oy verme süreçleri için birçok yönüyle tanımlamaya çalışmaktadır. Bütün bu çabalar oy verme davranışını iyi analiz ederek seçime katılan kişi veya partilerin doğru stratejiler geliştirmesine ve seçim sonuçlarının doğru tahmin edilmesine katkı sağlamaktadır.

Bireyin seçim kararında işleyen temel karar verme mekanizmalarının psikolojik ve sosyolojik temelleri benzerlik gösterse de, yapılan çalışmalar her seçim durumunda konuya özgü etkenlerin seçim kararında oy verenler tarafından dikkate alındığını göstermektedir. Bu nedenle seçimlerin söz konusu olduğu her farklı konu için seçmen kararında dikkate alınan kriterlerin tespit edilmesi gerekmektedir. Literatürde politik seçim süreçleri dışında belirli bir seçmen kitlesinin oy kullanarak tercihlerini belirttikleri farklı durumlarda oy verme davranışını konu alan az sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmaların büyük bölümü sendika seçimleriyle ilgilidir. Summers vd. (1986) sendika temsilci seçimlerinde oy verme davranışını etkileyen sebepleri kapsayan bir karar modeli önerisinde bulunmuşlardır. Martinez vd. (2011) sendika seçimlerinde bireyselliğin ve grup dayanışmasının oy davranışına etkilerini incelemiştir.

Seçmen davranışlarıyla ilgili bir diğer sınırlı çalışma alanı ise halka açık şirketlerin yönetsel süreçlerinin bir gereği olarak gerçekleşen gerçek ve tüzel

kişiliklerin pay sahibi olarak oy verme davranışıdır. Iliev vd. (2015) halka açık şirketlerde pay sahiplerinin oy verme davranış çeşitlerini incelemişlerdir. Bew ve Fields (2012) yatırım fonlarında oy verme kararının nasıl gerçekleştiğini ortaya koymuşlardır. Choi vd. (2013) yatırım fonlarının pay sahibi olduğu şirketlerde oy verme kararlarını incelemişlerdir.

Üniversitelerde öğretim üyelerinin oy verme davranışıyla ilgili çalışmalar sendika seçimlerini kapsayan çalışmalarla sınırlıdır. Hammer ve Berman (1981) öğretim üyelerinin sendika temsilci seçimlerinde oy kararlarını etkileyen yönetsel karar verme konusundaki güven duygusunun, karar vermeye yönelik arzunun, uygulamalardan duyulan memnuniyetin ve ekonomik konulardaki memnuniyetin etkilerini regresyon analiziyle incelemişlerdir. Zalesny (1985) öğretim üyelerinin oy tercihlerinin tahmininde ekonomik ve ekonomik olmayan faktörlerin etkilerini değerlendirmiştir. Hemmasi ve Graf (1993) öğretim üyelerinin sendika temsilci seçiminde oy davranışını belirleyen etkenleri analiz etmişlerdir. Tüm bu çalışmalarda ortaya konan kriterler seçim konusu olan sendika yapısı ve oy verenler açısından yarattığı sonuçlar ile sınırlı kalmaktadır.

Literatürde yükseköğretim kurumlarında yönetici seçimiyle ilgili olarak sadece rektör seçimi konusunda az sayıda çalışma yer almaktadır. Bunda rektörün seçim yoluyla belirlenmesi uygulamasının fazla tercih edilmeyen bir yaklaşım olması ve çok az sayıda ülke tarafından kullanılan bir yöntem olmasının rolü bulunmaktadır. Çelik ve Bekir (2014, s.23) yaptıkları incelemede Türkiye dışında seçim yöntemi kullanan ülkelerde rektörün; Kore’de akademik personelin; Slovenya’da öğrenci ve öğretim üyelerinin; Yunanistan’da personel, öğrenci ve öğretim üyelerinin oylarıyla seçildiğini tespit etmişlerdir. Türkiye’de rektör belirleme süreciyle ilgili çalışmalar rektör seçimi ve atamalarının karşılaştırılmalı olarak ele alındığı araştırmalardır. Doğramacı (2007) tarihsel süreç içerisinde dünyada rektör belirleme süreçlerini değerlendirmiştir. Mutlu (2009) devlet ve vakıf üniversitelerinde rektör belirleme süreçlerini incelemiş ve sorunları dile getiren eleştirel bir inceleme yapmıştır. Arap (2011) dünyadaki uygulamalarla birlikte Türkiye’de rektör belirleme süreçlerinde tarihsel gelişimi ve mevcut seçim sürecinin sorunlarını ele almıştır. Yapılan literatür taramasında yükseköğretim kurumlarında yönetici belirleme sürecinde oy verme davranışıyla ilgili bir çalışmaya rastlanmamıştır.

II. KRİTERLERİN BELİRLENMESİ

Kriterlerin belirlenmesi sürecinde en az üç rektörlük sürecinde oy kullanmış ve ortalama 15 yıldır üniversitede görev yapan 6 öğretim üyesiyle yüz yüze görüşmeler yapılmıştır. Bu görüşmelerde ifade edilen deneyimlerden yola çıkarak öğretim üyelerinin oy kararına etki eden kriterler derlenmiştir. Beş başlık altında toplanan ifadeler daha sonra görüşme yapılan 6 öğretim üyesinin onayına sunularak belirlenmiştir. Bu kriterler aşağıdaki gibidir;

- Oy verenin, rektör seçiminde aday olan kişinin Cumhurbaşkanı tarafından atanabileceğine yönelik algısı (Cumhurbaşkanı Ataması).

- Oy verenin, rektör seçiminde aday olan kişinin seçimde alabileceği toplam oy sayısına yönelik algısı (Oy Sayısı).
- Oy verenin, rektör seçiminde aday olan kişinin varsa geçmişte idari görevlerdeki performansı ve rektör seçilmesi halinde üniversite için ön gördüğü proje ve planları hakkındaki algısı (Performans-Proje).
- Oy verenin, rektör seçiminde aday olan kişiyle olan kişisel, kurumsal veya fikri yakınlığı (Adaya Yakınlık).
- Oy verenin vereceği oy karşılığı rektör seçiminde adaydan kişisel beklentileri (Kişisel Beklentiler).

III. KRİTER ÖNCELİKLERİNİN BELİRLENMESİ

Oy verme kararı, seçmenin hangi adaya oy vereceğini belirlerken birden fazla kriterin dikkate alındığı planlı, subjektif ve yargısal bir karar verme durumudur. Bu yapıyla çok kriterli bir karar verme problemi olarak ifade edilebilir. Çok kriterli karar verme problemlerinin çözümünde tercihlerin sıralanmasına veya en iyi alternatifin seçilmesine yönelik çok sayıda karar vermeye yardımcı yöntem bulunmaktadır. Bu yöntemler karar probleminin yapısı, karar verici sayısı, amaç, yöntemin uygulama kolaylığı gibi birçok faktöre göre tercih edilmektedir. Bu yöntemlerin birçoğunda karar süreci hiyerarşik bir yapı olarak tanımlanmakta ve karar verme durumuna etki eden kriterlerin önem düzeyleri, her bir alternatifin bu kriterler açısından değerlendirilmesiyle analiz edilmektedir. Bu yöntemler içinde çok geniş kullanım alanı bulan ve karar vericinin subjektif yargılarına dayalı karar verme durumlarında tercih edilen Saaty'nin (1980) geliştirdiği Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) yöntemi, bu çalışmada oy verme kararına etki eden kriterlerin önem derecelerinin belirlenmesi için tercih edilmiştir. Yöntemin tercihinde en önemli etken karar vericinin subjektif yargılarını doğrudan puanlaması veya ağırlıklandırması yerine ikili karşılaştırmalar kullanarak değerlendirmesidir. Karşılaştırma yapmak beynin en temel çalışma prensibidir. Beyinde bilgiler daha önce bildiklerimizle kıyaslanarak anlamlandırılmakta ve hafızada yer almaktadır (Bahurmoz, 2006, s.4). AHP yönteminin önemli bir avantajı da çok kriterli karar verme yöntemleri arasında karar vericinin yargılarının tutarlılığını ölçen tek yöntem olmasıdır (Duran ve Aguilo, 2008, s.1788). Yöntemin etkinliği sağlık, eğitim, imalat, sosyal, endüstriyel, vb. birçok farklı konuda uygulama çalışmalarıyla test edilmiştir (Vaidya ve Kumar, 2006). Ayrıca yöntem seçim yapma, değerlendirme, planlama, sıralama, fayda-maliyet analizi ve tahmin konularını içeren karar verme durumlarında kullanılmıştır (Lee vd., 2001; Vaidya ve Kumar, 2006).

AHP yöntemi bireyin yargılarını sayısallaştırarak, yargının elde edilen sayısal ağırlıklarla nasıl ilişkilendirilmesi gerektiğini başarıyla ortaya koymaktadır (Saaty ve Ozdemir, 2003). Bunun için 1'den 9'a kadar kesikli bir ölçek kullanılmaktadır. Fakat uygulamada muğlaklık içeren durumlar için birey ikili karşılaştırma tercihlerini tam sayılarla ifade etmekte kararsız kalabilmektedir. Bu durumlarda AHP, bireyin yargıları sayılarla örtüştürmedeki belirsizliğini dikkate alamamaktadır. Bulanık AHP (BAHP) bu gibi durumlar için geliştirilmiş bir

yöntemdir. BAHP, AHP yöntemine kıyasla karmaşık hesaplamalar içermektedir ve bu konuda farklı yaklaşımlar geliştirilmiştir. Bulanık AHP yöntemiyle ilgili ilk çalışma Laarhoven ve Pedrycz (1983) tarafından gerçekleştirilmiştir. Daha sonraları BAHP için farklı yaklaşımlar önerilmiştir (örn: Buckley, 1985; Chang, 1996; Csutora ve Buckley, 2001). Bu yöntemler içinde Chang'ın (1996) yöntemi uygulama kolaylığı sebebiyle birçok çalışmada tercih edilen bir yaklaşım olmuştur. Fakat bu yaklaşım, Wang, Luo ve Hua'nın (2008) belirtmiş olduğu gibi bazı unsurlara (kriter, alt kriter, alternatif) sıfır ağırlık hesaplayıp, yanlış kararlara yol açmaktadır. Bu çalışmada Buckley'in (1985) ve Csutora ve Buckley'in (2001) orijinal AHP yönteminin bulanıklaştırılmış biçimi olarak ortaya koydukları Lamda-Maks yöntemleri kriter ağırlıklarının hesaplanması için kullanılmış ve sonuçların tutarlılığı iki yöntem sonuçları karşılaştırılarak test edilmiştir.

BAHP yöntemi bulanık küme teorisi üzerine kurgulanmıştır ve karar vericinin kriterlere yönelik değerlendirmeleri sözel değişkenler kullanılarak hesaplanmaktadır. Sözel değişkenler, değişkenin değerinin sözel ifadeler kullanılarak belirtildiği değişkenler olarak tanımlanmaktadır (Önüt vd., 2008, s.445). Bu değişkenler bulanık sayılarla ifade edilmektedir. Çalışmalarda en çok tercih edilen bulanık sayılar, üçgensel ve yamuk bulanık sayılardır. Bu çalışmada üçgensel sayılar ikili karşılaştırma ölçeği için tercih edilmiştir.

Bulanık sayılar, bulanık kümelerin $B = \{(x, \mu_B(x), x \in R)\}$ özel bir halidir. x gerçel bir sayı değeri alır ve $\mu_B(x)$ bu değer için sürekli $[0, 1]$ kapalı aralığında yansımaları oluşturur. Bir üçgensel bulanık sayı $A = (k, o, b)$ şeklinde ifade edilebilir. Bu ifadede k parametresi bulanık bir yargının alabileceği en küçük değeri, o olması muhtemel en olası değeri, b ise alabileceği en büyük değeri göstermektedir. A bulanık sayısına ait üçgensel üyelik fonksiyonu aşağıda belirtilmiştir.

$$\mu_A(x) = \begin{cases} 0 & x < k \\ (x - k)/(o - k) & k \leq x \leq o \\ (b - x)/(b - o) & o \leq x \leq b \\ 0 & x > b \end{cases} \quad (1)$$

Bu çalışmada kullanılan sözel değişkenler ve onlara karşılık gelen üçgensel bulanık sayıları içeren ölçek Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1. Kriter Önem Düzeylerini Belirlemede Kullanılan Sözel Değişkenler

Önem düzeyi sözel ölçeği	Üçgensel bulanık ölçek
Eşit Derecede Önemli	(1,0; 1,0; 1,0)
Orta Derecede Önemli	(1,0; 3,0; 5,0)
Kuvvetli Derecede Önemli	(3,0; 5,0; 7,0)
Çok Kuvvetli Derecede Önemli	(5,0; 7,0; 9,0)
Aşırı Derecede Önemli	(7,0; 9,0; 9,0)

Çalışmanın bu bölümünde Buckley'in (1985) ve Csutora ve Buckley'in (2001) BAHP yönteminin ağırlık hesaplama aşamaları kısaca açıklanmıştır.

A. Buckley'in BAHP Yöntemi

Bu yöntemde yamuk bulanık sayılar kullanılarak geometrik ortalama metodu yöntemiyle bulanık ağırlıklar hesaplanmıştır. Bu hesaplamalarda bulanık çarpma işlemi ve bulanık n 'inci kuvvetten kök alma işlemleri gerçekleştirilmektedir. Karşılaştırma matrisinde tüm i ve j değerlerinin $x_{ij} = (k_{ij}, o_{ij}, b_{ij})$ üçgensel bulanık sayı olduğu durumda geometrik ortalama değeri formül 2'de verildiği şekilde her bir karar verici için hesaplanmaktadır:

$$\tilde{Z}_i = [\prod_{j=1}^n x_{ij}]^{1/n} \quad (2)$$

Buna göre bulanık ağırlık \tilde{W}_i formül 3'deki gibi hesaplanmaktadır:

$$\tilde{W}_i = \tilde{Z}_i \otimes [\sum_{j=1}^n \tilde{Z}_j]^{1/n} \quad (3)$$

\otimes simgesi bulanık çarpım işlemi temsil etmektedir.

B. Csutora ve Buckley'in BAHP Yöntemi

Lambda-max metodu olarak adlandırılan bu yöntemde her bir karar verici için bulanık ağırlıklar aşağıdaki adımlarla hesaplanmaktadır.

$\alpha=1$ ise, w_o ağırlık matrisi AHP yöntemi uygulanarak hesaplanır:

$$w_o = [w_{io}], \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (4)$$

$\alpha=0$ ise, w_k ve w_b ağırlıklar matrisi AHP yöntemi uygulanarak hesaplanır:

$$w_k = [w_{ik}], \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (5)$$

$$w_b = [w_{ib}], \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (6)$$

Hesaplanacak ağırlıkların bulanıklığının korunması için iki sabit değer (S_k ve S_b) aşağıdaki şekilde hesaplanır:

$$S_k = \min \left\{ \frac{w_{io}}{w_{ik}}, 1 \leq i \leq n \right\} \quad (7)$$

$$S_b = \max \left\{ \frac{w_{io}}{w_{ib}}, 1 \leq i \leq n \right\} \quad (8)$$

Ağırlık matrisinin alt sınırı (w_k) ve üst sınırı (w_b) aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır:

$$w_k^* = [w_{ik}^*], \quad w_{ik}^* = S_k w_{ik}, \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (9)$$

$$w_b^* = [w_{ib}^*], \quad w_{ib}^* = S_b w_{ib}, \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (10)$$

w_k^* , w_b^* ve w_o ağırlıkları birleştirilerek her bir karar verici için bulanık ağırlık değerleri aşağıdaki şekilde oluşturulur:

$$\tilde{W}_i = (w_k^*, w_o, w_b^*), \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (11)$$

AHP ve BAHP uygulamalarında birden çok karar vericinin değerlendirmelerinin birleştirilmesinde tercih edilen yaklaşım geometrik ortalama yaklaşımıdır. Bu yaklaşımda g karar vericinin bulanık kriter ağırlıkları aşağıda belirtildiği gibi hesaplanmaktadır;

$$k_i = (\prod_{g=1}^G k_{ig})^{1/G}, \quad o_i = (\prod_{g=1}^G o_{ig})^{1/G}, \quad b_i = (\prod_{g=1}^G b_{ig})^{1/G}, \quad g = 1, 2, \dots, G \quad (12)$$

Bu çalışmada her iki yöntemde elde edilen bulanık ağırlıkların durulaştırılması için aşağıdaki formül kullanılmış ve iki yöntem sonuçları karşılaştırıldığında durulaştırma sürecinde ortaya çıkabilecek farklılaşmaların etkisi yok edilmiştir.

$$W_i = (k_i + 2o_i + b_i)/4 \quad (13)$$

C. Anket Tasarımı

Görüş toplamaya yönelik anketlerde amaca göre çok çeşitli soru tipi kullanılmaktadır. Araştırmacılar açısından anket yönteminin kullanımında en temel sorun cevap verenin algısının doğru ve kesin biçimde ölçülebilmesidir (Traugott ve Lavrakas, 2000). Öyle ki görüş anketlerinde aynı içeriğin farklı tipte sorularla sorgulanması farklı cevaplar verilmesine neden olabilmektedir (Sato, 2005). Belirli sayıda alternatifin önem düzeyi veya ağırlığının belirlenmesinde tercih edilen en basit ve anlaşılması kolay yöntem alternatiflerin doğrudan puanlandığı soru tipidir. Fakat bu yöntemin ne düzeyde insan algısını ölçebildiği şüpheli bir konudur. Sato (2009) çalışmasında üç farklı soru tipinin insan algısını ölçmedeki etkinliğini değerlendirmiştir. Çalışmada, alternatiflerin ağırlıklarının belirlenmesi için hazırlanan 0-100 arasında puanlama yapılmasını gerektiren Duyulanım Termometresi soruları, çoktan seçmeli sorularla ve AHP ikili karşılaştırma tipi sorularla politik tutumun değerlendirilmesine yönelik bir anket kullanılarak karşılaştırılmıştır. Analiz sonuçları AHP ikili karşılaştırma soru tipinin diğer iki tip soruya göre üstün olduğunu ve insan algısını ölçmede daha tutarlı sonuçlar verdiğini tespit etmiştir. Ayrıca AHP ikili karşılaştırma tipi sorularla elde edilen alternatif ağırlıklarının da cevap verenlerin tercihlerini daha doğru yansıttığını ortaya koymuştur.

Anket soru tipleriyle ilgili bir başka sorun da anket içeriğinin kişilerin paylaşmaya çekindiği konular hakkında olduğu zamanlarda ortaya çıkabilmektedir. Soru tipine göre verilen cevapların sonuçlarının çoktan seçmeli sorularda veya puanlama gerektiren soru tiplerinde olduğu gibi açıkça anlaşılır olması, cevap verenin verdiği cevabın kendini kolayca ele vereceği çekincesiyle gerçek düşüncesi yerine ideal durumu gösteren veya olması gerektiğini düşündüğü cevapları vermesine yol açabilmektedir. Bu gibi durumlarda AHP ikili karşılaştırma soru tipi cevap verenin çekincelerini giderebilir. Çünkü bu soru tipinde sonuçların verilen cevaplara bakarak kolayca anlaşılması mümkün olmamakta, değerlendirme ancak matematiksel hesaplama sonucu ortaya konabilmektedir.

IV. ARAŞTIRMA BULGULARI

Çalışmada belirlenen kriterlerin geçerliliği açısından, 2014 Ekim ayında rektör aday belirleme seçimi gerçekleştirilen 9 üniversitenin tümüne çevre koşullarının tüm seçmenler için aynı olacağı varsayılan oy verme tarihiyle Cumhurbaşkanlığı tarafından rektör atamalarının yapılacağı zaman aralığında ulaşılmak istenmiştir. Fakat çalışmanın zaman ve bütçe kısıtları nedeniyle çalışma sadece bir üniversitede seçmen olarak tanımlanan öğretim üyeleri kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

Toplam 589 öğretim üyesinin seçmen olarak yer aldığı seçimlerde seçmenlerin %15'i (91) Profesör, %26'sı (152) Doçent ve %59'u (346) Yardımcı Doçent kadrosundadır. Rektör belirleme seçiminde oy verme davranışında dikkate alındığı varsayılan 5 kriterin ikili karşılaştırmalarını içeren anket, oy verme işleminin tamamlanmasını izleyen bir ay içerisinde yüz yüze görüşmelerle çalışmanın konusu ve amacı anlatılıp anketin nasıl doldurulması gerektiği açıklanarak gerçekleştirilmiştir. Çalışmada veri toplama için öngörülen zaman aralığı seçmenin gerçekleşmiş oy kararında dikkate aldığı düşünceleri doğru şekilde yakalamak için seçimin yapılmasını takiben başlatılmış ve YÖK'te ilk üç adayın açıklandığı zamana kadar sürdürülmesi planlanmıştır. Böylece seçim sonucunun kısmen de olsa bilinmesinin seçmenin kriterlere attığı önem düzeyinde yaratabileceği etki engellenmiştir. Veri toplamada belirlenen bu süre içerisinde ana kütlelerin tamamına ulaşmak mümkün olmamıştır. Bu nedenle, oransal olarak seçmenlerin unvanlara göre dağılımları nispetinde temsili bir örnekleme ulaşmak amacıyla 126 öğretim üyesine anketler uygulanmıştır. Bu çalışma kapsamında kriter ağırlık değerlerinin tespiti ancak ikili karşılaştırma anketine verilen cevapların tutarlı olması koşuluyla güvenilir olacaktır.

Bu çalışmada ikili karşılaştırmaların tutarlılıkları üçgenel sayıların o_i değerleri kullanılıp Saaty'nin (1995, s.81) tutarlılık oranı (CR) hesaplanarak test edilmiştir. CR bir değerlendirme matrisinin tutarlılık indeksinin (CI) rassal bir matrisin tutarlılığına (RC) oranlanarak hesaplanmaktadır. CR'nin hesaplanmasında λ_{maks} kullanılır. Buna göre:

$$CI = (\lambda_{maks} - n)/(n - 1) \quad \text{ve} \quad CR = CI/CR \leq 0,1 \quad (14)$$

Çalışmada kriterlerin bulanık ağırlıkları hesaplanmadan önce anketlerdeki ikili karşılaştırmaların tutarlılıkları test edilmiş ve tutarlı olmayan 32 anket sonucu analize dahil edilmemiştir. Tutarlılığı (CR) 0,1 değerinin altında olan 94 katılımcının 14'ü (%15) Profesör, 25'i (%27) Doçent ve 55'i (%59) Yardımcı Doçent kadrosunda çalışan öğretim üyeleridir. Bu örneklemin unvanlara göre dağılımı, ana kütledeki dağılımı tam olarak yansıttığı için bu çalışmada unvanlar düzeyinde temsili bir örnekleme ulaşılmıştır.

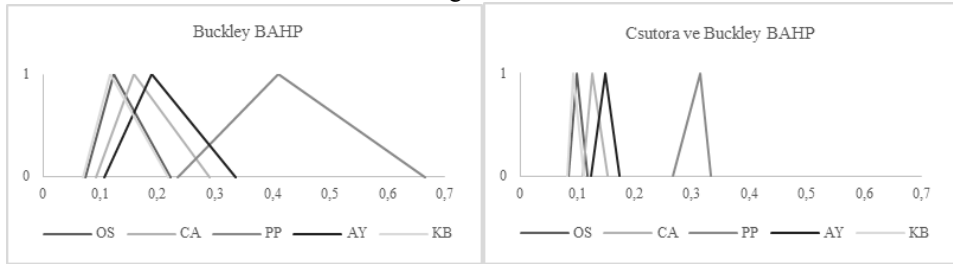
Tablo 2. Birleştirilmiş İkili Karşılaştırma Değerleri ($CR \leq 0,1$, $n = 94$)

	CA	OS	PP	AY	KB
Cumhurbaşkanı Ataması (CA)	(1;1;1)	(0,973;1,355;1,904)	(0,312;0,389;0,549)	(0,528;0,760;1,180)	(0,888;1,428;2,216)
Oy Sayısı (OS)	(0,525;0,738;1,027)	(1;1;1)	(0,243;0,309;0,446)	(0,435;0,624;0,939)	(0,739;1,130;1,652)
Performans-Proje (PP)	(1,823;2,570;3,206)	(2,242;3,234;4,113)	(1;1;1)	(1,641;2,506;3,413)	(2,178;3,075;3,783)
Adaya Yakınlık (AY)	(0,847;1,315;1,894)	(1,065;1,602;2,298)	(0,293;0,399;0,609)	(1;1;1)	(1,075;1,614;2,106)
Kişisel Beklentiler (KB)	(0,451;0,700;1,126)	(0,605;0,885;1,354)	(0,264;0,325;0,459)	(0,475;0,619;0,930)	(1;1;1)

Çalışmada verilerin analizi ilk aşamada her bir anketten elde edilen bulanık ikili karşılaştırmalar formül (2)-(3) uygulanarak Buckley'in BAHP yöntemiyle ve formül (4)-(11) kullanılarak Csutora ve Buckley'in BAHP yöntemiyle kriterlerin bulanık ağırlık değerleri Excel programı yardımıyla hesaplanmıştır. Sonraki

aşamada tüm katılımcıların bulanık kriter ağırlık değerleri geometrik ortalama yöntemiyle birleştirilmiştir (Tablo 2). Bireysel değerlendirmelerin birleştirilerek tek bir değerlemede ifade edilebilmesine yönelik temel ilke, birleştirilecek kararların homojen olarak dağılmasıdır. Heterojen dağılım gösteren durumlarda belirli bir ölçüt kullanarak oluşturulacak gruplar için değerlendirmelerin birleştirilmesi sağlıklı sonuç verecektir. Bu nedenle bu çalışmada ilk olarak tüm katılımcıların değerlendirme sonuçları birleştirilerek analiz edilmiş, daha sonra rektör belirleme seçiminde oy kullanan öğretim üyelerinin gerek mesleki tecrübenin, gerekse hizmet yılının ve kurumsal ilişkilerin bir göstergesi olan unvanları nedeniyle birbirlerinden farklı yargılara sahip olabilecekleri düşünülmüş ve unvanlara göre değerlendirmeler birleştirilerek sonuçlar karşılaştırılmıştır.

Şekil 1. Buckley BAHF ve Csutora ve Buckley BAHF Yöntemleriyle Hesaplanan Bulanık Ağırlıklar



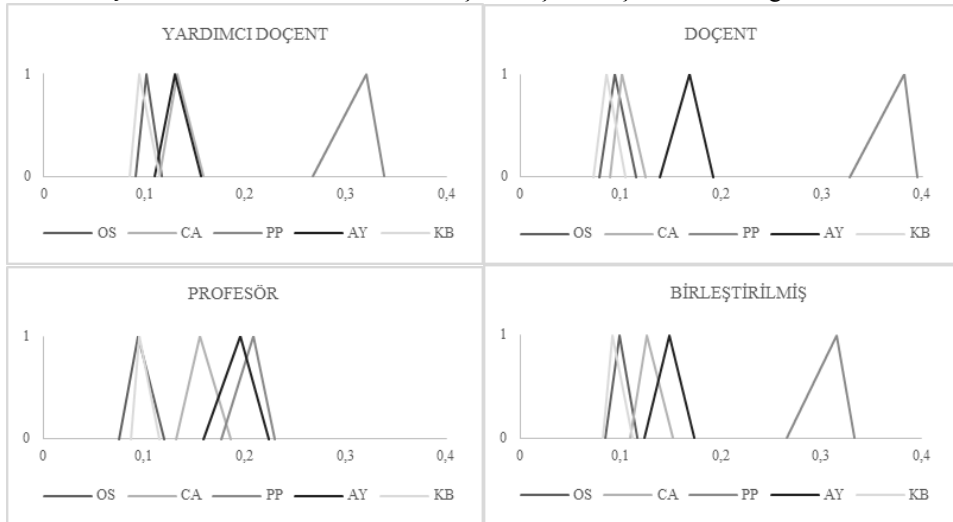
OS: Oy Sayısı; CA: Cumhurbaşkanı Ataması; PP: Performans-Proje; AY: Adaya Yakınlık; KB: Kişisel Beklentiler

Şekil 1 Buckley BAHF ve Csutora ve Buckley BAHF yöntemleri kullanılarak hesaplanmış ve geometrik ortalama metoduyla birleştirilmiş bulanık kriter ağırlık değerlerini göstermektedir. İki yöntemde hesaplanan kriter ağırlıkları aynı öncelikle sıralanmaktadır. Bu sonuçlara göre kriterler şöyle sıralanmıştır: Performans-Proje, Adaya Yakınlık, Cumhurbaşkanı Ataması, Oy Sayısı, Kişisel Beklentiler. İki yöntem bulanık kriter ağırlıkları karşılaştırıldığında Buckley BAHF yöntemiyle hesaplanan üçgensel bulanık sayı değerlerinde k_i ve b_i değerleri arasındaki farkın çok daha büyük olduğu görülmektedir. Yapılan çalışmalarda bu aralığın fazla olduğu durumlar genellikle kullanılan yöntemle göre ihtiyaç duyulan bulanık işlem sayısından kaynaklandığı öne sürülmektedir (Mikhailov, 2003, s.367). Ağırlıkların durulaştırılması açısından k_i ve b_i değerleri arasındaki farkın az olması durulaştırma için kullanılacak farklı yaklaşımların hesaplayacağı değerler arasında farklılaşmayı azaltacak ve sonuçların daha tutarlı olmasını sağlayacaktır. Bu bakış açısıyla Csutora ve Buckley'in BAHF yönteminde ulaşılan bulanık kriter ağırlıkları daha az yayılan değerler içerdiği için durulaştırma sonuçları daha sağlıklı olarak kriter yargılarının ayrışmasını sağlayacaktır. Tablo 3 Buckley'in BAHF ve Csutora ve Buckley'in BAHF yöntemleriyle hesaplanan bulanık kriter ağırlıkları ve bu ağırlıkların formül (13) kullanılarak durulaştırılmış ağırlık değerlerini göstermektedir. Durulaştırılmış ağırlık değerleri karşılaştırıldığında iki yöntemin sonuçlarının aynı olduğu görülmektedir.

Tablo 3. Birleştirilmiş Kriter Değerlendirmeleri

Kriter	Buckley BAHP		Csutora ve Buckley BAHP	
	\tilde{W}_i	W_i	\tilde{W}_i	W_i
Cumhurbaşkanı Ataması (CA)	(0,093;0,159;0,291)	0,163	(0,109;0,126;0,152)	0,165
Oy Sayısı (OS)	(0,073;0,124;0,222)	0,126	(0,085;0,099;0,117)	0,128
Performans-Proje (PP)	(0,235;0,410;0,665)	0,399	(0,265;0,315;0,333)	0,394
Adaya Yakınlık (AY)	(0,107;0,190;0,336)	0,191	(0,124;0,148;0,174)	0,191
Kişisel Beklentiler (KB)	(0,070;0,118;0,218)	0,122	(0,082;0,092;0,112)	0,122

Analizin ikinci aşamasında katılımcıların bulanık ikili karşılaştırma değerlendirmeleri unvanlara göre geometrik ortalama yöntemi kullanılarak birleştirilmiş ve Csutora ve Buckley'in BAHP yöntemiyle kriterlerin bulanık ağırlıkları hesaplanmıştır. Şekil 2'de Yardımcı Doçent, Doçent, Profesör ve tüm katılımcıların bulanık kriter ağırlıkları gösterilmektedir. Genel olarak kriter öncelik sırası unvanlara göre farklılık göstermese de bulanık kriter ağırlıkları farklılaşmaktadır. Üç unvan grubu için Performans-Proje kriteri ilk sırada yer almaktadır, ancak doçentler için bulanık ağırlığı daha fazladır. Yardımcı doçentler için Cumhurbaşkanı Ataması kriteri Adaya Yakınlık kriterinin biraz üzerinde ağırlıklandırılmıştır. Profesörler için ilk üç kriterin bulanık ağırlıklarının birbirine çok yaklaştığı görülmektedir.

Şekil 2. Unvanlara Göre ve Birleştirilmiş Veri İçin Bulanık Ağırlıklar

OS: Oy Sayısı; CA: Cumhurbaşkanı Ataması; PP: Performans-Proje; AY: Adaya Yakınlık; KB: Kişisel Beklentiler

Bulanık kriter ağırlıkları formül (13) kullanılarak durulaştırılmıştır. Unvanlara göre kriter ağırlıkları incelendiğinde; Doçentlerin Performans-Proje kriterine %45 ağırlıkla en fazla önemi atfettiği, ikinci sırada ise %40 ile yardımcı doçentlerin bu kriteri dikkate aldığı görülmektedir. Profesörler %20 ve üzeri oranda birbirine çok yakın değerlendirilen üç kriteri oy kararını verirken dikkate almaktadırlar.

Tablo 4. Durulaştırılmış Kriter Ağırlıkları

Kriter	Yardımcı Doçent	Doçent	Profesör	Birleştirilmiş
Cumhurbaşkanı Ataması (CA)	0,173	0,126	0,209	0,165
Oy Sayısı (OS)	0,132	0,116	0,128	0,128
Performans-Proje (PP)	0,400	0,450	0,274	0,394
Adaya Yakınlık (AY)	0,170	0,202	0,258	0,191
Kişisel Beklentiler (KB)	0,125	0,106	0,130	0,122

SONUÇ VE ÖNERİLER

Üniversitelerde rektörlerin atanmaları öncesi belirleyici ilk aşama olan rektör adaylarının belirlendiği seçim süreci periyodik olarak üniversiteler özelinde ve kamuoyunda farklı tartışmalara konu olmuştur. Özellikle kurumsallaşması henüz tamamlanmamış devlet üniversitelerinde yaşanan seçim süreçleri çoğu zaman öğretim üyelerinin gündemini gereğinden fazla meşgul etmekte ve gereksiz ayrışmalara ve iç çekişmelere neden olmuştur. Bu ve benzeri konular sebebiyle ve dünyada bu uygulamanın artık terk edilmeye başlaması ile rektör seçim sürecinde değişiklik talep ve önerileri gündeme zaman zaman gelmiş ve sonuçta 2016 yılı Ekim ayında yapılan yasal düzenlemeyle seçim uygulaması yürürlükten kaldırılmıştır. Bu sistemin işleyişini seçmen öğretim üyelerinin oy kararlarını etkileyen kriterler açısından incelemek, yükseköğretim kurumlarında seçim yoluyla dekan ve bölüm başkanı gibi farklı kademelerdeki yönetici atamalarına yönelik uygulamalara ve etkilerinin görünürlüğünün fazla olması sebebiyle rektör seçimleri odağında gerçekleşen tartışmalara farklı bir bakış açısı getirebilir.

Elde edilen sonuçlar incelendiğinde, çalışmanın yapıldığı üniversite rektör seçimlerinde çalışmaya katılan öğretim üyelerinin oy verme kararında en fazla oranda adayın geçmişte idari görevlerdeki performansı ve rektör seçilmesi halinde üniversite için ön gördüğü proje ve planlarının etkili olduğu görülmektedir. Oy verme kararında ikinci olarak adayın Cumhurbaşkanı tarafından atanabileceğine yönelik algının etkili olduğu görülmektedir. Oy verenin adaya olan kişisel, kurumsal veya fikri yakınlığı oy verme kararını üçüncü düzeyde etkilemektedir. Son iki sırada oy verenin adayın seçimde alabileceği oy sayısına yönelik algısı ve oy karşılığı adaydan kişisel beklentiler yer almıştır. Ana kütlenin unvanlar düzeyinde temsili bir örneklemeyle gerçekleştirilen bu çalışmada elde edilen sonuçların tüm seçmenlerin oy kararında etkili olduğunu ileri sürmek için istatistiksel bir dayanak bulunmamasıyla birlikte elde edilen sonuçlar çalışma öncesinde ön görülen sonuçlarla büyük ölçüde örtüşmektedir.

Unvanlara göre hesaplanan kriter ağırlıkları incelendiğinde Yardımcı Doçentler ve Doçentler açısından tek bir kriterin oy kararına etkisi çok yüksek iken Profesörler için üç kriterin birbirine çok yakın oranlarla öne çıktığı ve oy kararı verilirken dikkate alındığı gözlenmiştir. Unvanların zamana bağlı olarak değiştiği düşünüldüğünde kişinin mesleki tecrübesinin, iş ilişkilerinin, statüsünün Yardımcı Doçentlikten Profesörlüğe uzanan süreçte arttığı varsayılabilir. Bu durumda Profesörlerin oy verme kararında dikkate aldıkları kriterlerin ağırlıklara göre sıralamadaki yerleri diğer unvanlara kıyasla aynı kalsa da, Yardımcı Doçent ve

Doçentlerde olduğu gibi tek bir kriterin baskın şekilde öne çıkamamış olması anlaşılır bir durumdur.

Bu çalışmanın uygulama süreci başında farklı üniversiteler de çalışmaya dahil edilmiş ve aynı dönemde rektör belirleme seçimi gerçekleştiren dört üniversitede ikili karşılaştırma anketleri her bir üniversiteden birer araştırmacı aracılığıyla eş zamanlı olarak uygulamaya konmuştur. Fakat konunun öğretim üyeleri yönünden hassas bir konu olması, çalışmaya şüpheyle yaklaşımlarına ve anketi doldurmaktan kaçınmalarına sebep olmuştur. Üniversitelerde katılımın az sayıda olması sebebiyle bu üniversitelerde çalışmanın tekrarı mümkün olmamıştır. Farklı üniversitelerde veri toplamada yaşanan bu deneyimler ve katılımcıların yorumları seçim sürecinin öğretim üyeleri açısından nasıl tedirginlikler yarattığının bir göstergesi olarak algılanabilir. Bu nedenle, yükseköğretim kurumlarında seçmen davranışlarını iyi anlamak, seçim yönteminin yükseköğretim kurumlarında uygulanmasına yönelik karar vericilerin gerçekleştirecekleri düzenlemelerde dikkate alınması gereken önemli bir konudur.

Her bilimsel çalışmada olduğu gibi çalışma kapsamı ve kısıtları dikkate alındığında, bir üniversitede yaşanan rektör seçim sürecinde gerçekleştirilen bu çalışma sonuçlarını yükseköğretim kurumlarında tüm yönetici seçim süreçleri için genellemek mümkün değildir. Başka üniversitelerde de bu tür çalışmaların farklı çevre koşulları altında tekrar edilmesi öğretim üyelerinin seçmen davranışlarındaki değişkenliğin nedenlerinin daha iyi anlaşılmasına katkı sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Arap, S. K. (2011). “Türkiye’de Rektör Belirleme Süreci ve “Mütevelli Heyeti” Tartışmaları”. *Memleket Siyaset Yönetim*, 6(16), 1–32.
- Bahurmoz, A. M. (2006). “The analytic hierarchy process: a methodology for win-win management”. *JKAU: Econ. & Adm*, 20(1), 3–16.
- Berelson, B. R., Lazarsfeld, P. F. ve Mcphee, W. N. (1954). *Voting: a study of opinion formation in a presidential campaign*. Chicago: Chicago University Press.
- Bew, R. ve Fields, R. (2012). *Voting decisions at US mutual funds: How investors really use proxy advisers*, IRRIC Institute.
- Buckley, J. J. (1985). “Fuzzy hierarchical analysis”. *Fuzzy Sets and Systems*, 17(3), 233–247.
- Campbell, A., Converse, P. E., Miller, W. E. ve Stokes, D. E. (1960). *The american voter*. New York: Willey.
- Chang, D.-Y. (1996). “Applications of the extent analysis method on fuzzy AHP”. *European Journal of Operational Research*, 95(3), 649–655.
- Choi, S., Fisch, J. ve Kahan, M. (2013). “Who Calls the Shots: How Mutual Funds Vote on Director Elections”. *Harvard Business Law Review*, 3, 35-81.
- Csutora, R. ve Buckley, J. J. (2001). “Fuzzy hierarchical analysis: The Lamda-Max method”. *Fuzzy Sets and Systems*, 120, 181-195.
- Çelik, Z. ve Bekir, S. (2014). “Yükseköğretim sistemlerinin yönetimi ve üniversite özerkliği: Küresel eğilimler ve Türkiye örneği”. *Yükseköğretim ve Bilim Dergisi*, 4(1), 18–27.
- Doğramacı, İ. (2007). *Türkiye’de ve dünyada yükseköğretim yönetimi*. Ankara: Meteksan A.Ş.
- Downs, A. (1957). *An economic theory of democracy*. New York: Harper.
- Durán, O. ve Aguilo, J. (2008). “Computer-aided machine-tool selection based on a Fuzzy-AHP approach”. *Expert Systems with Applications*, 34(3), 1787–1794.
- Erdoğan, N. (2014). “Türkiye’de Üniversite Rektörlerinin Sosyo-Demografik Özellikleri ve Kariyer Hazırlıkları”. *Yükseköğretim Dergisi*, 4(1), 44–53.
- Hammer, T. H. ve Berman, M. (1981). “The role of noneconomic factors in faculty union voting”. *Journal of Applied Psychology*, 66(4), 415–421.

- Hemmasi, M. ve Graf, L. A. (1993). "Determinants of faculty voting behavior in union representation elections: A multivariate model". *Journal of Management*, 19(1), 13–32.
- Iliev, P., Lins, K. V., Miller, D. P. ve Roth, L. (2015). "Shareholder Voting and Corporate Governance Around the World". *Review of Financial Studies*, 28(8), 2167–2202.
- Lee, W.B., Lau, H., Liu, Z. ve Tam, S. (2001). "A fuzzy analytic hierarchy process approach in modular product design". *Expert Systems*, 18(1), 32–42.
- Martinez, A. D., Fiorito, J. ve Ferris, G. R. (2011). "Solidarity Revisited: Group-level Effects on Individual-level Union Voting". *Journal of Labor Research*, 32(1), 61–74.
- Mikhailov, L. (2003). "Deriving priorities from fuzzy pairwise comparison judgements". *Fuzzy Sets and Systems*, 134, 365-385.
- Mutlu, L. (2009). *Devlet ve vakıf üniversiteleri: Rektör seçiminin önemi*. İstanbul: Yalın Yayıncılık.
- Önüt, S., Soner Kara, S. ve Efendigil, T. (2008). "A hybrid fuzzy MCDM approach to machine tool selection". *Journal of Intelligent Manufacturing*, 19(4), 443–453.
- Royes, G. F. ve Bastos, R. C. (2001). "Political analysis using fuzzy MCDM". *Journal of Intelligent & Fuzzy Systems*, 11(1,2), 53–64.
- Saaty, T. L. (1980). *The analytic hierarchy process*. New York: McGraw-Hill.
- Saaty, T. L. (1995). *Decision making for leaders: the analytical hierarchy process for decisions in a complex world*. Pittsburgh: RWS Publications.
- Saaty, T. L. ve Ozdemir, M. S. (2003). "Why the magic number seven plus or minus two". *Mathematical and Computer Modelling*, 38(3–4), 233–244.
- Sato, Y. (2005). "Questionnaire design for survey research: Employing weighting method". İçinde *Proceedings of the Eighth International Symposium on the Analytic Hierarchy Process*.
- Sato, Y. (2009). "How to Measure Human Perception in Survey Questionnaires". *International Journal of the Analytic Hierarchy Process*, 1(2).
- Scott, G., Bell, S., Coates, H. ve Grebennikov, L. (2010). "Australian higher education leaders in times of change: The role of ProVice-Chancellor and Deputy Vice-Chancellor". *Journal of Higher Education Policy and Management*, 32(4), 401-418.
- Summers, T. P., Betton, J. H. ve Decotiis, T. A. (1986). "Voting For and Against Unions: A Decision Model". *Academy of Management Review*, 11(3), 643–655.
- Traugott, W. M. ve Lavrakas, J. P. (2000). *The Voter's Guide to Election Polls*, 2ed. New York: Chatham House Publishers, Seven Bridges Press, LLC.
- Vaidya, O. S. ve Kumar, S. (2006). "Analytic hierarchy process: An overview of applications". *European Journal of Operational Research*, 169(1), 1–29.
- Laarhoven, P. J. M. ve Pedrycz, W. (1983). "A Fuzzy Extension of Saaty's Priority Theory". *Fuzzy Sets and Systems*, 11(1-3), 199–227.
- Wang, Y.-M., Luo, Y. ve Hua, Z. (2008). "On the extent analysis method for fuzzy AHP and its applications". *European Journal of Operational Research*, 186(2), 735–747.
- Whitchurch, C. (2007). "Who do they think they are? The changing identities of professional administrators and managers in UK higher education". *Journal of Higher Education Policy and Management*, 28(2), 159-171.
- Zalesny, M. D. (1985). "Comparison of economic and noneconomic factors in predicting faculty vote preference in a union representation election". *Journal of Applied Psychology*, 70(2), 243–256.

SUMMARY

In this study, factors effecting the voting decision in a candidate rector election is investigated as a case for manager election processes taking place in higher education institutions. The process towards rector elections in Turkish Public Universities is an important stage where academic faculty need to make a decision based on a variety factors. Until October 2016, rector elections were repeated every four years and it was an important topic on the universities' agenda.

As in the most developing countries, universities in Turkey undertake important missions in the economic and social development of the country. Rectors positioned at the top of the management have important roles with their authority and responsibilities to shape and realize the prescribed goals of the universities. Very few country uses elections to determine university rectors thus there are no studies available in the literature investigating the voting behavior in these conditions.

In the first stage of the study, factors/criteria effecting the voting decision is determined by a group of experienced faculty members and defined in five headings as; appointment of the candidate by the President (appointment potential); potential number of votes the candidate could receive (vote potential); past managerial performance and future plans of the candidate (performance potential); voter's level of personal relations with the candidate (personal relationship); voter's expected gain in return for his/her vote (expected gain).

In the next stage of the study, the importance of the factors/criteria effecting the voting decisions determined using Fuzzy Analytical Hierarchy Process (FAHP) method with two different approaches: Buckley's FAHP and Csutora and Buckley's FAHP methods. A public university that recently held a rector election is chosen to conduct the study. Out of 589 voter population, a sample of 126 faculty members chosen randomly to participate in the study. Each faculty position represented as equal percentages as in the population (Professor 15%, Associate Professor 27%, and Assistant Professor 59%). Participants were asked to answer a pairwise comparison questioner involving five factors/criteria that may affect their voting behavior. Analysis done for each faculty position separately in order to determine if the effect of the factors/criteria differentiate for each position. The overall results show that both methods achieve the same ranking of the factors/criteria in each analysis. However, the spread of the fuzzy weights calculated using Csutora and Buckley's FAHP method is less than Buckley's FAHP method. Thus Csutora and Buckley's FAHP method is chosen for the comparison of the analysis results. Based on the combined results, factors listed based on their importance as follows; performance potential, personal relationship, appointment potential, vote potential, and expected gain.

Although the ranking of the factors/criteria are the same for all faculty positions, importance levels differ across each position. Performance potential criterion is the most important factor for all the faculty positions. However importance weight (45%) is the highest for the Associate Professors. Appointment potential criterion is rated higher than the personal relationship criterion by the Assistant Professors compare to the other positions. First three criteria's importance level is very close to each other for the Professor position. According to these results one criterion has a big influence on Associate and Assistant professors' voting decisions. Whereas, three criterion influence Professor's voting decision. This study is a first attempt to understand the voting behaviors of the academic faculty in manager elections of higher education institutions. Further studies are needed in order to generalize these findings.

MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
YÖNETİM VE EKONOMİ DERGİSİ
(YAZIM KURALLARI VE YAYIN İLKELERİ)

Manisa Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi, kurulduğu 1995 yılından günümüze değin başta İktisat, İşletme ve Maliye olmak üzere Siyaset Bilimi, Kamu Yönetimi, Uluslararası İlişkiler ile Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri gibi çeşitli bilim alanlarında yayın hayatını sürdürmektedir.

“*Uluslararası hakemli dergi*” niteliğine sahip MCBÜ İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Nisan, Ağustos ve Aralık aylarında olmak üzere yılda üç kez yayınlanmaktadır. Dergimiz, “*EconLit Veri Tabanı*”, “*EBSCO Veri Tabanı*”, “*ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı*”, “*Akademia Sosyal Bilimler İndeksi (ASOS)*”, “*DOAJ Veri Tabanı*”, “*Index Copernicus*”, “*DergiPark*”, “*ProQuest*” ve “*SOBİAD*” veri tabanlarına kayıtlıdır. Editörlüğümüze gelen makaleler, bir ön incelemeden sonra Hakem Kurulu içerisinde konunun uzmanı olan iki, gerektiğinde üç hakemin değerlendirmesinden geçmektedir.

Dergimizin bundan sonraki sayılarında yayınlanması arzu edilen çalışmaların aşağıda belirtilen yazım kurallarına ve diğer koşullara uygun bir şekilde editörlüğümüze ulaştırılması gerekmektedir.

•Dergiye ancak başka bir yerde yayınlanmamış veya halen yayınlanmak üzere değerlendirme sürecinde olmayan yazılar gönderilebilir. Hakem değerlendirme süreci sonunda yazı yayına kabul edilirse, yazının tüm yayın hakları CBÜ İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi’ne aittir.

•Başlık makaleyi betimleyici olmalı, makalenin esas konularını teşkil etmelidir. Türkçe ve İngilizce başlıklar mümkünse 12 kelimeyi aşmamalıdır. Yazının başlığı büyük harflerle **15 punto ve koyu** olarak yazılmalı; Özet yerine “**Öz**” kavramı kullanılmalıdır. Öz makalenin ana bölümlerinin her birinin kısa özetini içermeli, okuyucunun makaleyi bütünüyle okumaya karar vermesini sağlayacak bilgileri içermelidir. Öz, özet dahil tüm ana başlıklar **11 punto büyük harflerle**, alt başlıklar ise **küçük harflerle, koyu ve 11 punto** olarak yazılmalıdır. Sayfanın altında yazarların kurumları ve iletişim bilgileri yer almalıdır.

•Dergimize gönderilecek makaleler Türkçe veya yabancı dilde (İngilizce, Fransızca veya Almanca) olabilir. Makalenin Türkçe ve İngilizce dilleriyle hazırlanmış en çok 100-250 kelimelik özetinin de eklenmesi gerekir (İngilizce ve Türkçe başlık da yer almalıdır). Ayrıca bu özetin altında, çalışmanın alanını tanımlayabilecek Türkçe ve İngilizce “anahtar sözcükler, (keywords)” de bulunmalıdır.

•Özet, makalenin **sonunda (İngilizce)** yer almalı, minimum 500 kelimedenden oluşmalı ve verilen bilgiler öz’e oranla daha geniş kapsamlı ifade edilmelidir. Araştırma metninde yer almayan herhangi bir bulgu veya sonuca yer verilmemelidir. Metin içindeki bilgilere referansta bulunulmamalıdır.

•Dergimiz Yıl:2009 Cilt:16 Sayı:1 den itibaren ***Journal of Economic Literature*** (JEL) Kodu uygulamasına geçmiş bulunmaktadır. Gönderilecek çalışmalarda yazarın JEL Kodlarını da belirtmesi gerekmektedir. Türkçe ve İngilizce özetlerin altında, anahtar kelimeler (en az 3 en çok 5 kelime) ile (JEL) kodu bulunmalıdır. JEL Kodlarının belirlenmesi ile ilgili internet başvuru adresine aşağıdaki bağlantıdan ulaşılmaktadır:

<http://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php>

•Yazılar A4 ebatlı kağıda aşağıdaki biçimde yazılmalıdır. Makale kaynakça dahil; Sayfa sayısı olarak **25 sayfayı**, kelime sayısı olarak da **8000 kelimeyi** geçmemelidir.

Üst : 3 cm Sol : 4 cm Alt : 4 cm Sağ : 4 cm

Karakter : Times New Roman 11 punto Satır Aralığı : 1.5

•Makale, iibf-dergi@cbu.edu.tr e-posta adresine gönderilmelidir. Ayrıca yazar/lar tarafından imzalı "Yayın Devir Hakkı Formu" nun da taranarak aynı e-posta adresine gönderilmesi gerekmektedir.

•Yazıda yer alan konu başlıkları I,II,III, ... gibi Romen rakamlarıyla, alt başlıklar ise A,B,C, ... gibi büyük harflerle sıralanmalıdır. Makaleyi bölümlere ayırmada ondalık sistem kullanılmalıdır. Tablo ve şekillerin hazırlanmasında derginin boyutları ve genel dizayn dikkate alınmalıdır. Şekillere ve tablolara başlık ve sıra numarası verilmeli ve sayfaya ortalanmalıdır. Başlıklar tabloların üstünde şekillerin ise altında yer almalıdır. Denklemlere sıra numarası verilmelidir. Sıra numarası parantez içinde ve sayfanın en sağında bulunmalıdır.

- Tüm yazılar; Amerikan Psikologlar Derneği (American Psychological Association, **APA**) tarafından yayınlanan “ **The Publication manual of the American Psychological Association (6th edition), 2001** “ isimli kaynaktaki belirtilen yazım ilkelerine uygun bir biçimde yazılmalıdır. Apa'nın 6. Baskısı yazarların dikkate alacağı versiyon olmalıdır. Bahsedilen kaynağa ilişkin internet adresi ; <http://www.apastyle.org/> , http://www.muhsenberg.edu/library/reshelp/apa_example.pdf Kaynaklar latin alfabesi ile yazılmış olmalıdır.
- Dergilerin varsa **DOI** numaraları kaynağın sonuna eklenmelidir. Örneğin; *Silverson, B. E. (2011). Fundamental of Personal Initiative. Journal Of Management and Economics: General, 224, 202 – 253. Doi: 10.1037/0056- 3245.134.2.248* Yoksa makaleye dair URL numaraları yazılır , <http://www2.bayar.edu.tr/yonetimekonomi/dergi/pdf/C22S12015/1-%2014.pdf>
- Klasik eserlerin (Adam Smith , Marx , Locke vb) özgün tarihleri biliniyorsa kaynağın sonunda şu şekilde verilmektedir : (Özgün eser 1882 tarihlidir)
- Aynı soyadlı yazarlardan, yayını daha eski olsa bile adının ilk harfi alfabetik olarak önce gelen kaynakçada önce belirtilmektedir. Örneğin;

- Vasfi, E. (1998). *Hukuki Terimler*, Ankara: Vadi. Vasfi, L. (2007). *Hukuk Reformları Sürecinde Türkiye'nin İnsan Hakları Sorunu. İnsan Hakları Haberciliği*, (derl.) Sevdâ Alankuş, İstanbul: STE Vakfı.
- Kitap ve Raporların kaynakçada gösteriminde önce yayınlandığı yer ve sonra kitabevi, yayımevi adı “ kitabevi” “yayımevi” “yay” vb. **ekler** belirtilmeksizin verilir. Örneğin;
Ankara: Dost
İstanbul: Nesa
İstanbul: Sabancı Vakfı
New York, NY: McGraw – Hill
 - **Tek Yazarlı Kitap**
Ansel, N. (2006). *Sessiz Gün*. İstanbul: Deki.
Carlsen, S. (2009). *Matrix: Ya da Sapkınlığın İki Yüzü*. Bahadır Turan (Çev.). İstanbul: Encore.
 - **Çok Yazarlı Kitap**
Abisel, N., Arslan, U.T., Behçetoğulları, P., Karadoğan, A., Öztürk, S.R. & Ulusay, N. (2005). *Çok Tuhaf Çok Tanıdık*. İstanbul: Metis.
 - **Editörlü Kitap**
Katip, M. (Ed.) (2007). *Kamusal Fayda*. Ankara: İmge.
 - **Editörlü Kitapta Bölüm**
AKYOL, B. (2004). *Saha Çalışmalarında Kamusal Alan Kavramı*. Kemal Özbek (Ed.), *Kamusal Alan Dahilinde* (s. 689-713). Ankara: Dost.
 - **Birden Çok Baskısı Olan Kitap**
Straight, W. Jr. & Wallis, E. B. (2004). *The Elements of World*(7. Baskı). New York: Longman.
 - **Sadece Elektronik Basılı Kitap**
O'Keefe, E. (n.d.). *Egoism & the cnsts in Western values*. erişim <http://www.onlineoriginals.com/showitem .asp litem I 135>
 - **Kitabın Elektronik Versiyonu**
Shelton, M. A (1989). *Magazine addiction? A study of Social Life [DX Reader version]*. Retrieved from <http://www.ebookstore.tandf.co.uk/html/index.asp>
 - **Elektronik Adresten Yararlanılan Kaynakta**
Kaynağın erişilebileceği URL verilir , <http://www.antraksinema.com/makale.php?id=729>
 - **Elektronik Makaleler**
Bulunması durumunda digital object identifier (DOI) numarası belirtilmelidir.
Rousseau, S. C. (2009). *What is Freedom ?*. *Knowledge Management Research & Practice*. Advance online publication. doi: 1 0.1 057/palgrave.kmrp.8500141

- **Elektronik Gazete Makaleleri**
Seran, Ö. (2010, 21 Ocak). *Televizyon alışkanlıklarımız ve çocuklar*.
www.hurriyet.com.tr
- **Daha Önceki Bir Baskının Yeni Basımı (Özellikle Klasik Eserlerde)**
Smith, A. (1976). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. E. Cannan (Ed.). Chicago: University of Chicago Press. (İlk baskı 1776).
Metin İçinde Kullanımı : (Smith, 1776/1976)
- **Kitaptan Çevrilmiş Bölüm**
Kaynakçada: Hengel, M. (1958). *The Best Quality*. T. Prast (Çev.). Chicago: Charles Scribner's Son. (İlk baskı. 1912-1917).
- **Rapor ve Teknik Makaleler**
Özer, H. (2008). *Mediscap Turkey 2000* (Report No. 2). Ankara: SERAUM
- **Dergi Tek Yazarlı Makale**
Cenah, Y. (2009). Geçmişin Sosyolojik Baskısı: Tarihsel ve Toplumsal Akla Doğru. *Toplum ve Bilim*, 12, 202-240.
- **Dergi Çok Yazarlı Makale**
Bilken, F. S., Çelik, P. (1998). Müzakere Yöntemleri. *Kültür ve İletişim*, 2 (1), 397-414.
- **Yazarı Belirsiz Editör Yazıları**
Editorial: "What is a Chaos" [Editorial]. (2006). *Journal of Management and Business*, 25, 8-10.
- **Yazarı Belirsiz Gazete Ve Dergi Yazıları İçin**
Kaynakçada: Türkiye ve Rusya İlişkileri Ne Yönde: Bir Tarih, İki Devlet. (2003, 13 Aralık). *Hürriyet*, 36.
Metin İçinde : (Türkiye Rusya İlişkileri Ne Yönde, 2003)
- **Yazarı Belli Gazete ve Dergi Yazıları**
Öymen, F. (2013, 29 Aralık). *Siyaset ve Ekonomi*. Milliyet, s.21.
- **Basılmamış Tezler , Poster Yazılar , Tebliğler**
Eğer Yök'den indirilmiş ise Url adresi kaynağın sonuna yazılmalıdır.
Erkan, F. (2012). *Politika ve Yansıması: Mardin'de Sosyolojik Altyapı*. (Yayımlanmamış doktora tezi). Celal Bayar Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Manisa.
- **Ansiklopediler**
Kaynakçada: Ottomans: History. (1997). *Encyclopaedia Britannica* içinde (12. Baskı. Cilt. 14, s. 1170- 1188). Chicago: Encyclopaedia Britannica.
Metin İçinde: (Ottomans: History, 1987)
- **Sözlükler**
Kaynakçada: Hellmender. (208). *Political Dictionary* (11. Baskı). Los Angeles, Longman.
Metin İçinde: (Helmmender, 2008)

- **Görüşme**

Şenay, YILDIZ. (2012).Rusya Ukrayna'ya Girse Çekoslovakya Gibi Olur. Cengiz SAGAN ile söyleşi. Akşam. 28 Temmuz 2003.Erişim Tarihi 13 Ocak 2004, <http://www.aksam.com.tr/roportaj/rusya-ukraynaya-girse-cekoslovakya-gibi-olur/haber-289039>

- **Televizyon Programı**

Kaynakçada: Long, T. (Yazar), ve Moore, S. D. (Yönetmen). (2002). Bart vs. Lisa vs. 3. Sınıf [Televizyon Dizisi]. B. Oakley ve J. Weinstein (Yapımcı), Simpsonlar içinde. Bölüm: 1403 F55079. Fox.

Metin İçinde Gösterimi: (Simpsonlar, 2002)

- **Film**

Kaynakçada: Micheal, K. (Yönetmen/Senaryo Yazarı). (2001). Economist[Film]. U.S.: Warner Bros.

Metin İçinde Gösterimi: (Economist, 2001)

- **Fotoğraf**

Kaynakçada: Ara, Güler. (1987). Ankara Milli Parkı [Fotoğraf]. Güzel Sanatlar Fakültesi, Ankara.

Metin İçinde Gösterimi : (Ara, 1987)

Makale yayınlama süreci şöyledir:

-Makale; “Hakem Kurulu” içerisinde belirlenecek hakemlerin değerlendirme sürecinden geçtikten sonra, eğer varsa, düzeltmeleri yapması için yazara geri gönderilecektir. Yazar, hakem tarafından istenen düzeltmeleri yaptıktan sonra, makaleyi, yazının düzeltme istenilen nüshası ile birlikte geri göndermelidir.

-Yazı ve makalesi yayımlanan her yazara derginin ilgili sayısından 1(Bir) adet gönderilir. Ayrıca telif ücreti ödenmez.

Bu duyuruda belirtilen kurallara uyulmamasının tüm sorumluluğu yazar(lar)a aittir. Böyle bir durumda hakem değerlendirme raporuna bakılmaksızın Dergi Yayın Komisyonu ilgili makaleyi yayınlamama hakkını saklı tutar.

YAZIŞMA ADRESİ

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

(Maliye Bölümü Öğretim Üyesi-Yönetim ve Ekonomi Dergisi Editörü)

Manisa Celal Bayar Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Uncubozköy Mevkii 45030 MANİSA-TÜRKİYE

e-posta: iibf-dergi@bayar.edu.tr

MANİSA CELAL BAYAR UNIVERSITY
THE FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES
JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

CBU, Journal of Management and Economics (ISSN-1302-0064/E-ISSN-2458-8253) is a bi-annual, international, multi-disciplinary and peer reviewed journal. Articles from a variety of social science disciplines like economics, business administration, international relations, political science and public administration have been published since 1995. Journal of Management and Economics is a referred international journal published thrice a year, April, August and December. Manuscripts in Turkish, English, German and French are welcomed.

Guidelines for Submitting Articles

- Manuscripts submitted to the journal will first be viewed by the Editorial Board then forwarded to the referees. In line with the evaluation of the referees, Editorial Board will make the final decision, either in favour or against publication, or return the manuscript back to the author for any revision required by the referees. Authors will be informed of the decision of the Editorial Board regarding publication in the shortest time possible. Manuscripts which are not published will not be returned back the authors.

- The article should begin with an indented and italicised summary (abstract) of around 100 words, which should describe the main arguments and conclusions of the article. Abstract should be accompanied by up to 5 key words or phrases that characterise the content of the article.

- **References should be in text in parenthesis and give the author's surname, year of publication and page number.** Footnotes should be preferred for any explanation. The required format is Microsoft Word for Windows. (at least version 6.0) Text should be typed single-spaced, in Times New Roman, font size 11. (Font size for Resources is 9). The whole article should not exceed 20 pages and the margins for a page should be as follows: Top 3 cm, Bottom 4 cm, Left 4 cm, Right 4 cm.

- Apart from the one on a computer disc, two hard copies of the manuscript should be submitted. In one copy, which will be sent for review, first page should not include name(s) of author(s) but just the title of article.

CONTACT INFORMATION

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Editor of Journal of Management and Economics

Manisa Celal Bayar University

The Faculty of Economic and Administrative Sciences

Uncubozköy Mevkii 45030 MANİSA - TURKEY

e-mail: iibf-dergi@bayar.edu.tr