



MUŞ ALPARSLAN ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Journal of Social Sciences of Mus Alparslan University
E-ISSN: 2149-4622

YIL/YEAR: 2018 • CILT/VOLUME: 6 • SAYI: ICEESS' 18

*Special Issue on International Conference on
Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18),
27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey*

*27-28 Haziran 2018 tarihleri arasında Bandırma'da
düzenlenen Uluslararası Uygulamalı
Ekonomi ve Sosyal Bilimler Kongresi (ICEESS' 18)
üzerine Özel Sayı*



Journal of Social Sciences of Muş Alparslan University

YIL/YEAR: 2018 • CILT/VOLUME: 6 • SAYI/NUMBER: ICEESS' 18

27-28 Haziran 2018 tarihleri arasında Bandırma'da düzenlenen Uluslararası Uygulamalı Ekonomi ve Sosyal Bilimler Kongresi (ICEESS' 18) üzerine Özel Sayı

Special Issue on International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18), 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Yazılarda ifade edilen görüş ve düşünceler yazarlarının kişisel görüşleri olup derginin ve bağlı bulunduğu kurumun görüşlerini yansıtmaz.

The opinions and views expressed in the papers published in the journal are only those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the journal and its publisher.



Journal of Social Sciences of Muş Alparslan University

Dağıtım Distribution

Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından yapılmaktadır Is made by Muş Alparslan University Institute of Social Sciences

2149-4622	:	e-ISSN	e-ISSN	:	2149-4622
15/12/2018	:	Basım Tarihi	Published Date	:	15/12/2018
Aralık 2018	:	Yayın Sezonu	Pub. Date Season	:	December 2018
6	:	Cilt	Volume	:	6
ICEESS' 18	:	Sayı	Number	:	ICEESS' 18
2013	:	İlk Yayın Tarihi	Founded	:	2013
Muş	:	Basım Yeri	Place of Publication	:	Muş
Yılda altı defa elektronik olarak yayınlanan uluslararası hakemli ve süreli yayındır	:	Yayın Türü	Publication Type	:	Is an international, periodical, double-blind peer-reviewed and online academic journal published bi-monthly
Türkçe ve İngilizcedir; ancak her sayıda ki makale sayısının en fazla üçte biri kadar olmak üzere diğer dillerdeki çalışmalara da yer verilebilir.	:	Yayın Dili	Official Language	:	Turkish and English; however, studies in other languages may be included, up to a third of the number of articles in each issue.
Şubat, Nisan, Haziran, Ağustos, Ekim ve Aralık	:	Periyot	Frequency	:	February, April, June, August, October and December
Muş Alparslan Üniversitesi	:	Yayıncı	Publisher	:	Muş Alparslan University
Muş Alparslan Üniversitesi Külliyesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 49250, Muş/Türkiye	:	Adres	Address	:	Muş Alparslan Üniversitesi Külliyesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 49250, Muş/Türkiye
anemon@alparslan.edu.tr	:	e-posta	e-mail	:	anemon@alparslan.edu.tr
+90 436 249 49 49	:	Telefon	Telephone	:	+90 436 249 49 49
+90 436 249 10 22	:	Faks	Fax	:	+90 436 249 10 22
http://dergipark.gov.tr/anemon	:	Ana Sayfa	Homepage	:	http://dergipark.gov.tr/anemon

Yayın Kurulu • Editorial Board

**Muş Alparslan Üniversitesi Adına
Sahibi / Owner
Baş Editör / Editor-in-Chief**

Misafir Editör / Guest Editor

Editörler / Editors

**Yayın Kurulu Üyeleri / Editorial Board
Members**

Prof. Dr. Fethi Ahmet POLAT (Rektör)

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Doç. Dr. Ömer ESEN

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Doç. Dr. Celil AYDIN

Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi / Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Abdulmecit YILDIRIM

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Adem LEVENT

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Ceren YEGEN

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Ali TÜRKMENOĞLU

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Mehmet SALMAZZEM

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Ramazan Şamil TATIK

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Turan GÜLER

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Prof. Dr. Abdüllatif TÜZER

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Prof. Dr. İbrahim ERDOĞAN

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Prof. Dr. Abdülcelil BİLGİN

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Doç. Dr. Gabur OZIEV

International Islamic University / Malezya

Dr. Öğr. Üyesi Mahsum AYTEPE

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Doç. Dr. Mohammad Jaber THALJI

Yarmouk University / Ürdün

Doç. Dr. Mohd Roslan Bin Mohd NOR

University of Malaya / Malezya

Doç. Dr. Murat KAYACAN

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Aykut KÜÇÜKPARMAK

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Berat ÇİÇEK

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Canser KARDAŞ

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Cumhuri TÜRK

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Irena Rajchinovska PANDEVA

Ss. Cyril and Methodius University / Makedonya

Dr. Öğr. Üyesi Orhan KESKİNTAŞ

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Zekeriya ÇAM

Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye

Arş. Gör. Aslıhan YENİÇERİ ALTINTAŞ

Arş. Gör. Halil KILIÇ

Arş. Gör. Dr. Yusuf ÖZTÜRK

Okt. Yahya ADANIR

Öğr. Gör. Serdar DİK

**Sekreteryaya / Secretariat
Dizgi / Layout Editor**

**Teknik Redaksiyon / Redaction
Grafik Tasarım / Design**



Yıl/Year: 2018 • Cilt/Volume: 6 • Sayı/Number: ICEESS' 18

Amaç ve Kapsam Aims and Scope

Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi (anemon), sosyal ve beşeri bilimler alanında özgün ve nitelikli çalışmalarını bilimsel bir yaklaşımla ele almak amacıyla yayımlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergi 2018 yılından itibaren Şubat, Nisan, Haziran, Ağustos, Ekim ve Aralık sayısı olmak üzere yılda altı defa düzenli olarak yayımlanmaktadır.

anemon'da yayımlanan yazıların bilimsel ve hukuki sorumluluğu, yazarlarına aittir. Yayımlanan yazıların bütün yayın hakları Muş Alparslan Üniversitesi'ne ait olup yayıncının izni olmadan kısmen veya tamamen basılamaz, çoğaltılamaz veya elektronik ortama taşınmaz.

anemon'da sosyal bilimlerle (dil bilimi, din bilimleri, edebiyat, eğitim bilimleri, felsefe, güzel sanatlar, iktisat, işletme, maliye, psikoloji, siyaset bilimi, sosyoloji, tarih, uluslararası ilişkiler vb.) alakalı konularda özgün ve nitelikli bilimsel çalışmalar yer almaktadır. Dergilerimizde yayınlanan tüm makaleler çevrimiçi olarak erişime açıktır ve makale yayını için herhangi bir ücret talep edilmemektedir.

Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi (anemon) aşağıdaki indekslerce taranmaktadır:

Journal of Social Sciences of Muş Alparslan University (anemon) is a peer-reviewed international journal that publishes original and qualified works with a scientific approach in the fields of social sciences and human sciences. The Journal is published bimonthly in February, April, June, August, October and December starting from 2018 by Mus Alparslan University.

Scientific and legal liabilities of the articles published in anemon belong to the authors. The copyrights of the works that are published in the journal are transferred to Muş Alparslan University. No part of this publication may be duplicated and published elsewhere including electronically without permission of the Publisher.

anemon focuses on, but not limited to the following topics: business, economics, educational sciences, finance, fine arts, history, international relations, linguistics, literature, philosophy, political science, psychology, sociology and theology, etc. All articles published in our journals are open access and freely available online. All articles published in our journals are open access, freely available online and no fee is charged for publishing articles

Journal of Social Sciences of Muş Alparslan University (anemon) indexed and abstracted in:

TÜBİTAK ULAKBİM TR Dizin (Sosyal ve Beşeri Bilimler Veri Tabanı)
Index Copernicus
ASOS Index (Akademia Sosyal Bilimler İndeksi)
CiteFactor (Academic Scientific Journals)
COSMOS IF (Cosmos Impact Factor)
CrossRef DOI (Digital Object Identifier)
DRJI (Directory of Research Journals Indexing)
ESJI (Eurasian Scientific Journal Index)
Idealonline
IJIF (International Innovative Journal Impact Factor)
InfoBase Index
ISAM (TDV İslâm Araştırmaları Merkezi)
JIF (The Journals Impact Factor)
JournalTOCs (Journal Tables of Contents)
OAJI (Open Academic Journals Index)
ResearchBib (Academic Resource Index)
SciLit
SIS (Scientific Indexing Services)
SOBIAD (TR Sosyal Bilimler Atıf Dizini)
TEİ (Türk Eğitim İndeksi)
UIF (Universal Impact Factor)

TUBITAK ULAKBİM TR Index (Social Sciences and Humanities Database)
Index Copernicus
ASOS Index (Academia Social Science Index)
CiteFactor (Academic Scientific Journals)
COSMOS IF (Cosmos Impact Factor)
CrossRef DOI (Digital Object Identifier)
DRJI (Directory of Research Journals Indexing)
ESJI (Eurasian Scientific Journal Index)
Idealonline
IJIF (International Innovative Journal Impact Factor)
InfoBase Index
ISAM (TRF Center for Islamic Studies)
JIF (The Journals Impact Factor)
JournalTOCs (Journal Tables of Contents)
OAJI (Open Academic Journals Index)
ResearchBib (Academic Resource Index)
SciLit
SIS (Scientific Indexing Services)
SOBIAD (TR Social Sciences Citation Index)
TEI (Index of Turkish Education)
UIF (Universal Impact Factor)

Danışma Kurulu • Advisory Board

Prof. Dr. Abdullah KIRAN Muş Alparslan Üniversitesi / Türkiye	Prof. Dr. Mesut IDRİZ International University of Sarajevo / Bosna Hersek
Prof. Dr. Adnan DEMİRCAN İstanbul Üniversitesi / Türkiye	Prof. Dr. Muhittin MACİT Türkiye Yazma Eserler Kurumu / Türkiye
Prof. Dr. Ahmet AĞIRAKÇA Mardin Artuklu Üniversitesi / Türkiye	Prof. Dr. Mustafa AYDIN Stratejik Düşünce Enstitüsü / Türkiye
Prof. Dr. Alev SINAR UĞURLU Uludağ Üniversitesi / Türkiye	Prof. Dr. Mustafa ÖZTÜRK Marmara Üniversitesi / Türkiye
Prof. Dr. Ali TAŞKIN Cumhuriyet Üniversitesi / Türkiye	Prof. Dr. Mustafa YAĞBASAN Fırat Üniversitesi / Türkiye
Prof. Dr. Ali UZUN Ondokuz Mayıs Üniversitesi / Türkiye	Prof. Dr. Ramazan YELKEN Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi / Türkiye
Prof. Dr. Bayram COŞKUN Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi / Türkiye	Prof. Dr. Recai AYDIN International University of Sarajevo / Bosna Hersek
Prof. Dr. Bilal ERYILMAZ İstanbul Medeniyet Üniversitesi / Türkiye	Prof. Dr. Saffet KÖSE İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi / Türkiye
Prof. Dr. Erdal BAYKAN Necmettin Erbakan Üniversitesi / Türkiye	Prof. Dr. Şamil DAĞCI Ankara Üniversitesi / Türkiye
Prof. Dr. Erdoğan ERBAY Atatürk Üniversitesi / Türkiye	Prof. Dr. Şahabettin YALÇIN Bingöl Üniversitesi / Türkiye
Prof. Dr. Eyyup Günay İSBİR İstanbul Aydın Üniversitesi / Türkiye	Prof. Dr. Şehmus DEMİR Gaziantep Üniversitesi / Türkiye
Prof. Dr. Güven SAYILGAN Ankara Üniversitesi / Türkiye	Prof. Dr. Tuncer ASUNAKUTLU Bakırçay Üniversitesi / Türkiye
Prof. Dr. Hasan ÇİÇEK Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi / Türkiye	Prof. Dr. Turgay UZUN Muğla Üniversitesi / Türkiye
Prof. Dr. Hüsamettin ERDEM Necmettin Erbakan Üniversitesi / Türkiye	Prof. Dr. Veli URHAN Gazi Üniversitesi / Türkiye
Prof. Dr. İsmail TAŞ Necmettin Erbakan Üniversitesi / Türkiye	Prof. Dr. Yasin AKTAY Stratejik Düşünce Enstitüsü / Türkiye
Prof. Dr. Kazım YOLDAŞ Uludağ Üniversitesi / Türkiye	Prof. Dr. M. Sait ŞİMŞEK Necmettin Erbakan Üniversitesi / Türkiye
Prof. Dr. Mahfuz SÖYLEMEZ İstanbul Üniversitesi / Türkiye	Prof. Dr. Mustafa ÇEVİK Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet Hüseyin BİLGİN İstanbul Medeniyet Üniversitesi / Türkiye	Doç. Dr. Mohammad Jaber THALJI Yarmouk University / Ürdün
Doç. Dr. Ali UTKU Atatürk Üniversitesi / Türkiye	Doç. Dr. Mohd Roslan Bin Mohd NOR University of Malaya / Malezya
Doç. Dr. Bülent SÖNMEZ İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi / Türkiye	Doç. Dr. Recep ASLAN Gaziantep Üniversitesi / Türkiye
Doç. Dr. Durmuş Çağrı YILDIRIM Namık Kemal Üniversitesi / Türkiye	Doç. Dr. Saim KAYADİBİ International Islamic University / Malezya
Doç. Dr. Elşen BAĞIRZADE Azerbaijan State University of Economics / Azerbaycan	Doç. Dr. Samira AL-KHAWALDEH The University of Jordan / Ürdün
Doç. Dr. Emin ÇELEBİ İnönü Üniversitesi / Türkiye	Doç. Dr. Súdabe SALIHOVA Azerbaijan State University of Economics / Azerbaycan
Doç. Dr. Fariz AHMADOV Azerbaijan State University of Economics / Azerbaycan	Dr. Öğr. Üyesi Bagdagul MUSSA The University of Jordan / Ürdün
Doç. Dr. Mahmoud JARAN The University of Jordan / Ürdün	Dr. Öğr. Üyesi Nurhodja AKBULAEV Azerbaijan State University of Economics / Azerbaycan

İÇİNDEKİLER • CONTENTS

EDİTÖRÜN NOTU / EDITOR'S NOTE

Misafir Editörden... 7

ARAŞTIRMA MAKALESİ / RESEARCH ARTICLE

Hacı Mehmet Yıldırım, Ayşe Sünnetçioğlu, Lütfi Atay 9
Yaşam Tarzının Yeşil Otel Tercihinde Rolü
The Role of Lifestyle in The Intention to Choose Green Hotel

Edip Örücü, Dilara Durmaz Karataş 19
Eğitim Geliştirme Faaliyetleri ve Örgütsel Sinizm İlişkisi ve Bir Sağlık İşletmesinde Uygulama
Educational Development Activities and Organizational Cincis Relationship and Implementation in a Health Facility

Cemal Öztürk 29
Polis Disiplin İşlemleri: Tüzükten Genel Kolluk Disiplin Hükümleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararnameye
Police Disciplinary Procedures: from Regulations to the Statutory Decrees of General Law Enforcement Disciplinary Provisions

Yasemin Bozkurt, Ali Soylu 37
İletişim Eğitimi Alan Ön lisans ve Lisans Öğrencilerinin Reklamcılık Mesleğine Yönelik Algı Karşılaştırması: Pamukkale Üniversitesi Örneği
Comparison of Perceptions of Advertising Profession of Associate and Undergraduate Students in Communication Education Field: Pamukkale University Example

Beyza Erer, Rifat İraz 47
Algılanan Örgütsel Adaletin Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerine Etkisi: Hemşirelere Yönelik Bir Araştırma
The Impact of Perceived Organizational Justice on Organizational Citizenship Behaviour: A Reserch on Nurses

İsmail Tamer Toklu 53
İhracatta Akreditifli Ödeme: Bal Sektörü Üzerine Bir Vaka Analizi
Letter of Credit Payment in Export: A Case Study on Honey Sector

Elmas Yaldız Hanedar 61
Firmaların İhracat Kararları ve Finansal Kısıtlar
Export Decisions of Firms and Financial Constraints

Sinan Aytekin, Sevinç Güler Özçalk 67
Borsa İstanbul Teknoloji ve Bilişim Endeksi Firmalarında Ar-Ge Harcamaları ve Finansal Performans İlişkisi
Relationship Between R&D Expenditure and Financial Performance on Technology and Information Technology Indices Firms in Borsa Istanbul

Hakan Çetintas, İbrahim Murat Bicil, Kumru Türköz 75
Türkiye'de Enerji Fiyatları ve Konjonktürel Dalgalanmalar Arasındaki İlişki
The Relationship Between Business Cycle and Energy Prices in Turkey

Ali ACARAY 83
Örgütsel Muhalefet Üzerine Pozitif Psikolojik Sermayenin Etkisi: Eğitim Sektöründe Bir Çalışma
The Effect of Positive Psychological Capital on Organizational Dissent: A Study in the Education Sector

Deniz Palalar Alkan, Bilal Çankır 93
Katılımcı Çalışma İkliminin Kurumsal İtibar Algısı Üzerindeki Etkisinde Kişi-İş ve Kişi-Kurum Uyumunun Aracılık Etkisi
The Effect of Participatory Work Climate on Perception of Corporate Reputation: The Mediating Role of Person-Organization Fit and Person-Job Fit

Meryem Aybas, Gözde Kosa 103
Duygusal Emeğin Mesleki Stres ve İşe Adanmışlık Üzerindeki Etkisi: Tur Rehberleri Üzerinde Bir Araştırma
The Effect of Emotional Labour on Occupational Stress and Work Engagement: A Research on Tour Guides

Mesut Özüdoğru, Aybeniz Akdeniz Ar 113
Halk Pazarı Ortamında Alıcı Ve Satıcı Davranışları Ve Karşılıklı Uygulanan Pazar Stratejileri Üzerine Nitel Bir Araştırma
A Qualitative Research on the Behaviours of Dealers and Customers and Mutual Bazaar Strategies Used in the Traditional Bazaar Environment

<i>Ahmet Uyar</i>	121
Reklamlarda Ünlü Kullanımın Tüketiciler Açısından Değerlendirilmesi Evaluation of the Use of Celebrities in Advertisements from the Viewpoint of Consumers	
<i>Hüseyin Şenkayas, Emre Danişman</i>	129
İnternet Reklamlarının Tüketici Davranışlarına Etkisi The Effects of Internet Advertising on Consumer Behaviour	
<i>Harun Yıldız, Alptekin Develi</i>	141
Çalışanların Yalan Söyleme Eğiliminin Bir Öncülü Olarak Örgütsel Dışlanma Organizational Ostracism as an Antecedent of Employees' Tendency to Lie	
<i>Saadet Ela Pelenk</i>	149
Örgütsel Adalet, Proaktiflik ve Yenilikçi Davranış Arasındaki İlişkiler: Kimya Sektörü Çalışanları İle Bir Araştırma Relations Among Organizational Justice, Proactivity and Innovative Behavior: A Research with Chemistry Sector's Employees	
<i>Gökhan Dönmez</i>	157
Türk Hukukunda Milletvekiliği Statüsünün Kazanılma Anının Tespiti Sorunu Evaluation the Problem of the Moment of Winning Status of the Parliamentarian in Turkish Law	
<i>Burcu Ö. Bilir, Tuğba Gökdemir</i>	163
Kalkınma Göstergeleri Çerçevesinde Yaşam Beklentisinin Yapısal Eşitlik Modeli İle İncelenmesi Investigation of Life Expectation with Structural Equation Modelling in the Framework of Development Indicators	
<i>Ömer Faruk Rençber, Tunahan Avcı</i>	169
BİST'te İşlem Gören Bankaların Sermaye Yeterliliklerine Göre Karşılaştırılması: WASPAS Yöntemi ile Uygulama Comparisons of Banks Processing on BIST According to Capital Sufficient: An Implementation with WASPAS Method	
<i>Emre Bulut, Ahmed İhsan Şimşek</i>	177
Financial Failure Estimation with Logistic Regression Model: A Study on Technology Sector Companies Treated in BIST Lojistik Regresyon Modeli İle Finansal Başarısızlık Tahminlemesi: BİST'te İşlem Gören Teknoloji Şirketleri Üzerine Bir Çalışma	
<i>Mustafa Deste, Aziz Yurttaş</i>	185
Süt İşletmelerinde Tedarikçi Seçim Kriterlerinin Belirlenmesine ve Değerlendirme Sisteminin Kurulmasına Yönelik Bir Araştırma A Research for Determining Supplier Selection Criteria and Establishment of Evaluation System in Dairy Plants	
<i>Melek Aksu, Şakir Sakarya, Sadık Aksu</i>	195
Finansal İstikrar ile Doğrudan Yabancı Sermaye Girişleri Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Ekonomisinde Bir Uygulama Analysis of the Relationship Between Financial Stability and Foreign Direct Inflows: An Analysis on the Economy of Turkey	
<i>Sefer Uçak, A. Gamze Aytakin, Özlem Kuvat</i>	201
ARDL Modeli İle Türkiye'de Otomotiv İhracatı-Büyüme İlişkisi The Relationship between Automotive Exports-Growth in Turkey with ARDL Model	
<i>Özge Korkmaz, Selim Güngör</i>	211
Küresel Ekonomi Politika Belirsizliğinin Borsa İstanbul'da İşlem Gören Seçilmiş Endeks Getirileri Üzerindeki Etkisi The Impact of Global Economic Policy Uncertainty on Stock Returns of Selected Index Traded on Istanbul Stock Exchange	
<i>Burak Darıcı</i>	221
Para Politikası ve Konut Fiyatları İlişkisi: Türkiye Ekonomisi için Ampirik Bir Analiz The Relationship between Monetary Policy and Housing Prices: An Empirical Analysis for Turkish Economy	
<i>İlksun Didem Ülbeği, Esengül İplik</i>	229
Adaletsizlik Algısı, Psikolojik Sözleşme İhlali, Sinizm ve Çalışan Sessizliği Arasındaki İlişkiler Üzerine Görgül Bir Araştırma An Empirical Research on the Relationship between Perceived Injustice, Psychological Contract Violation, Cynicism, and Employee Silence	
<i>İsmail Çağrı Özcan</i>	241
Effect of Privatizations on Poverty: A Cross-Country Evidence Özelleştirmelerin Yoksulluk Üzerindeki Etkisi: Ülkeler Arası Bir Kanıt	
<i>Özcan Karahan, Musa Gök</i>	247
Türkiye'deki İnovasyon Politikası Tasarım Sürecinin Analizi Analysis of Turkish Innovation Policy Design Process	

<i>Meltem Akca, Meltem Yavuz</i> Kanıtı Dayalı Uygulamalar Modeli Çerçevesinde Geliştirilen İcraatçı Liderlik Ölçeği'nin Türkçe Uyarlaması The Problem of Organizational Turkish Adaptation of the Implementation Leadership Scale Developed through the Framework of Evidence-Based Practices Model	255
<i>Eren Durmuş Özdemir, Kadir Çırağ</i> Gıda Perakende Sektöründe Yerel Rekabet Dinamiklerinin Değerlendirilmesi: Antalya İli Örneği Evaluating Local Competition Factors in Food Retailing Industry: Antalya Region Example	263
<i>Arzu Organ, Murat Deniz Kenger</i> Bütünleşik Bulanık AHP-Bulanık MOORA Yaklaşımının Market Personeli Seçimi Problemine Uygulanması Application of the Integrated Fuzzy AHP-Fuzzy MOORA Approach to the Market Personnel Selection	271
<i>Şahin Bulut</i> Dış Ticaret Avantajı Sağlamada Ar-Ge Harcamalarının ve Döviz Kurlarının Etkisi: OECD Ülkelerinde Panel Eşbütünleşme Analizi The Influence of R&D Expenditures and Exchange Rates on Gaining Advantage in Foreign Trade: Panel Cointegration Analysis in OECD Countries	281
<i>Yılmaz Özkan, Ufuk Bingöl, Hakan Mete</i> Türkiye'de Elektronik İstihdam Platformlarında Yayınlanan Bilişim Sektörü İş İlanlarının Nitel Analizi (2017-2018) Qualitative Data Analysis of Information Technology Sector Job Advertisements Published on Electronic Employment Platforms in Turkey (2017-2018)	289
<i>Mehmet Metin DAM</i> Türkiye'de Ticari Dış Açıklığın ve Teknolojinin İnovasyon Üzerindeki Etkisi: Ekonometrik Bir Yaklaşım The Influence of Trade Openness and Technology on Innovation in Turkey: An Econometric Approach	297
<i>Esra Kabaklarlı, Fatih Mangır, Fatih Ayhan</i> Ulaştırma Altyapı Yatırımlarının Ekonomik Büyümeye Katkısı: Seçilmiş Ülkeler için Panel Eşbütünleşme Analizi Contribution of Transportation Infrastructure Investments to Economic Growth: Panel Cointegration Analysis for Selected Countries	303
<i>Mehmet Burhanettin Coşkun</i> Yerel Yönetimlerde Sosyal ve Dayanışmacı Bir Hizmet Fonksiyonu Olarak Kooperatif Hizmetler Cooperative Services as a Social and Solidarity Strengthened Service Function in Local Governments	311
<i>Nazlı Karamollaoglu, Berna Tuncay</i> ICT Characteristics and Trade Bilgi ve İletişim Teknolojisi Özellikleri ve Ticaret	321
<i>Sumru Bakan, Onur Akkaya</i> Marshall-Lerner Koşulunun Türkiye Ekonomisinde İncelemesi: 1950-2000 Dönemi Testing Marshall-Lerner Conditions for Turkey: 1950 to 2000	325
<i>Hatice Aydın, Özer Yılmaz</i> Online Alışverişte Bilişsel Çelişki Davranışlarının İncelenmesi The Evaluation of Cognitive Dissonance in Online Shopping Behaviour	333
<i>Metehan Yılğör, Hakan Öndes, Ayşe Demir</i> Petrol Tüketiminin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisinin Panel Veri Analizi: AB Ülkeleri Ve Türkiye Örneği Panel Data Analysis of the Effect of Oil Consumption on Economic Growth: EU Countries and Turkey	341
<i>Mehmet Emin Erçakar, Hüseyin Güvenoğlu</i> Doğrudan Yabancı Yatırımların İşsizlik Üzerine Etkisi: Türkiye Uygulaması (1980-2016) The Effect of Foreign Direct Investments on the Unemployment: The Application of Turkey (1980-2016)	349
<i>Necla Tektaş, Mehmet Tektaş</i> Üniversite Öğrencilerinin Şehir Markası Algısı: Bandırma Örneği City Brand Perception of University Students: Bandırma Example	357
<i>Ufuk Çelik, Çağatay Başarır</i> ARPS Düşüş Eğrisi Modelinden Genişletilen Çok Değişkenli Doğrusal Olmayan Model ile Altın Fiyatlarının Analiz Edilmesi Analysis of Gold Prices with Multivariate Nonlinear Model Extended from the ARPS' Decline Curve Model	363
<i>Yazım Kuralları / Author Guidelines</i> <i>Değerlendirme Süreci / Peer Review Process</i> <i>Yayın İlkeleri / Editorial Principles</i>	371 375 377



Yıl/Year: 2018 • Cilt/Volume: 6 • Sayı/Number: ICEESS' 18

Bu Sayının Hakemleri

Doç. Dr. Burak DARICI
Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi / Türkiye
Doç. Dr. Zeynep YÜCEL
Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi / Türkiye
Doç. Dr. Celil AYDIN
Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi / Türkiye
Doç. Dr. Hatice AYDIN
Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi / Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Alptekin MOLLA
Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi / Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Çağatay BAŞARIR
Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi / Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Fatih AYHAN
Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi / Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Özer YILMAZ
Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi / Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Tansoy YILDIRIM
Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi / Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Ufuk ÇELİK
Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi / Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Ufuk BİNGÖL
Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi / Türkiye
Dr. Yılmaz DEMİRCİ
NATO SHAPE / Belçika

Okuyucu Mektupları / Letters

Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi'nde (anemon) yayımlanan çalışmalar hakkındaki değerli görüşlerinizi, yorumlarınızı ve önerilerinizi lütfen dergi editörüne iletiniz.

Doç. Dr. Ömer ESEN
o.esen@alparslan.edu.tr



Editörün Notu • Editor's Note

Misafir Editörden...

Değerli okuyucular,

Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi'nin, 27-28 Haziran 2018 tarihlerinde Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesinde düzenlenen "ICEESS'18 International Conference on Empirical Economics & Social Science" isimli konferansın Özel Sayısı ile karşınızda olmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Anemon Dergisi, ICEESS'18 Özel Sayısı aracılığı ile oturumlarda sunulan ve dergimizde yayınlanmak üzere kör hakemlik sürecinden geçen 3 tanesi İngilizce olmak üzere toplam 44 çalışmayı siz kıymetli okuyucularımızın beğenilerine sunmaktadır.

Anemon Dergisi ICEESS'18 Özel Sayısı'nın konuk editörü olarak, başta davetli konuşmacılarımız ve panelistlerimiz olmak üzere kongremize katkı sağlayan tüm akademisyen ve araştırmacılara, bu sayıda yayınlanan bildirilerin değerlendirilmesi sürecinde fikir ve görüşleri ile katkı sağlayan tüm hakemlerimize ve makalelerin yayına hazırlanması sürecinde desteğini bizlerden esirgemeyen başta editör Doç. Dr. Ömer ESEN olmak üzere tüm ekibine özverili çalışmalarından dolayı teşekkür ederim. Konferansımız bilim kurulunda yer alan pek kıymetli akademisyenlere saygılarımı arz ederim. Son olarak çalışmaları ile akademik dünyaya son derece müspet katkılar sağlan kıymetli yazarlarımıza da ayrıca teşekkür ederim.

Özel sayı olarak çıkardığımız Aralık 2018 (Cilt: 6, Sayı: ICEESS'18) sayımızın bilim dünyasına katkı sağlamasını diler, gelecek sayılarımızda da ilgi ve desteklerinizi Dergimizden esirgемeyeceğiniz ümidiyle bir sonraki sayıda buluşmak üzere selamlar ve saygılar...

Doç. Dr. Celil AYDIN

Misafir Editör



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Yaşam Tarzının Yeşil Otel Tercihinde Rolü

The Role of Lifestyle in The Intention to Choose Green Hotel

Hacı Mehmet Yıldırım^{a,*}, Ayşe Sünnetçioğlu^b, Lütfi Atay^c

^aDr. Öğr. Üyesi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Seyahat İşletmeciliği ve Turizm Rehberliği Bölümü, 17100, Çanakkale/Türkiye. ORCID: 0000-0003-0718-7296

^bÖğr. Gör., Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Gelibolu Piri Reis Meslek Yüksekokulu, Turizm ve Seyahat Hizmetleri Bölümü, 17500, Çanakkale/Türkiye. ORCID: 0000-0002-4295-9776

^cDoç. Dr., Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Seyahat İşletmeciliği ve Turizm Rehberliği Bölümü, 17100, Çanakkale/Türkiye. ORCID: 0000-0003-2598-6227

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 10 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Yaşam Tarzı
Yeşil Otel
Yeşil Otel Tercih
Psikografik Pazar Bölümlendirme

ÖZ

Tüketicilerin davranışlarını belirleyen onlara yön veren önemli psiko grafik değişkenlerden biri olan yaşam tarzı, seyahat davranışının anlaşılması ve tanımlanabilmesi için bir araç olarak değerlendirilmektedir. Yapılan bu çalışma tüketicilerin yaşam tarzının yeşil otel tercih etme davranışındaki rolünü açıklamak amaçlanmaktadır. Araştırmanın örneklemi, kolayda örnekleme yöntemi ile ulaşılan 219 akademisyenden oluşmaktadır. Araştırmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Çalışmada yaşam tarzı boyutlarını ortaya koyabilmek amacıyla açılımlı faktör analizi uygulanmıştır. Tüketicilerin hangi yaşam tarzı boyutunda kümelendiğini belirlemek için kümeleme analizi, yaşam tarzının yeşil otel tercih etme eğilimini nasıl etkilediğini ortaya koymak için ise, basit regresyon analizi uygulanmıştır. Gerçekleştirilen analizler sonucunda, yaşam tarzının yeşil otel tercih etme davranışındaki rolü ortaya koyularak, yaşam tarzının yeşil otel tercih etme eğiliminin açıklayıcısı olarak tespit edilmiştir.

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 10 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Lifestyle
Green Hotel
Green Hotel Choice
Psychographic Market Segmentation

ABSTRACT

One of the psychographic variables is the life style is considered as a tool for understanding and defining travel behaviour. The aim of this study is to explain the role of lifestyle on consumers' intention to choose green hotels. The sample of the research is 219 academicians who are reached by convenience sampling method. Questionnaire was used for the data collection. Exploratory factor analysis was applied to reveal the dimensions of lifestyle. The lifestyle dimension in which the consumers are clustered is determined by performing clustering analysis. Simple regression analysis was used to determine how lifestyle affected the intention to choose green hotels. As a result of the analyses lifestyle is a variable explaining the intention to choose green hotel behaviour.

1. Giriş

Tüketicilerin otel seçimini etkileyen faktörler pek çok araştırmada ele alınmıştır (Clow, Garretson ve Kurtz, 1994;

Callan ve Bowman, 2000; Chu ve Choi, 2000; Dolnicar, 2002; Cobanoğlu, Corbaci, Moreo ve Ekinci, 2003; Belber, 2009; Emir ve Pekyaman, 2010; Jones ve Chen, 2011; Sohrabi, Vanani, Tahmasebipur ve Fazli, 2012; Yeşiltaş,

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: h.mehmet@comu.edu.tr

Cankül ve Temizkan, 2012; Noor, Shaari ve Kumar, 2014; Mohamad, Arifin, Samsuri ve Munir, 2014). İlgili alan yazın taraması sonucunda yeşil otel tercih etme eğilimini araştırmaya yönelik çalışmalar incelendiğinde Han, Hsu, Sheu (2010) ile Chen ve Tung (2014) yeşil otel tercih etme eğilimini açıklamak için Ajzen'in Planlı Davranış Teorisini (TPB) kullanmış; Millar ve Mayer (2013), yeşil otelde konaklayanların sosyo-demografik, psiko grafik olarak ve davranışsal olarak profilini ortaya koymayı hedeflemiş; Mohamad, Arifin, Samsuri ve Munir (2014) kişisel özelliklerin ve pazarlama stratejinin etkisini araştırmış; Noor, Azila, Hasnizam ve Dileep (2014) çevre dostu tavrın ve otel özelliklerinin yeşil otel tercih etme eğilimine etkisini araştırmış; Nezakati, Moghadas, Aziz, Amidi, Sohrabinezhadtalemi ve Jusoh (2015) Planlı Davranış Teorisi ve davranışsal niyetleri; Rahman ve Reynolds (2017) ise biyosferik, fedakâr ve egoistik değerler ile ekosentrik ve antroposentrik tutumları ele almışlardır.

Psikografik değişkenlerin, turizmde pazar bölümlendirme kriteri olarak kullanılmış olduğu görülmektedir (Schul ve Crompton, 1983; Gonzalez ve Bello, 2002; Lee ve Spark, 2007; Aziz ve Ariffin, 2009; Chen, Huang ve Cheng, 2009; Horng, Su ve So, 2013; Lee, Packer ve Scott, 2015; Samdin ve Aziz, 2015). Psikografik değişkenlerden biri olan yaşam tarzının, insanların nasıl yaşadığının, paralarını ve zamanlarını nasıl harcadığının göstergesi olması nedeniyle pazarlama açısından önemli olarak değerlendirilmektedir (Hur, Kim ve Park, 2010: 295). Ancak, tüketicilerin yaşam tarzını ele alan çalışmaların çok sınırlı kaldığı görülmektedir (Yeşiltaş, Cankül ve Temizkan, 2012). Yapılan araştırmalarda turistlerin yaşam tarzı doğrultusunda otel tercihlerinin de farklılaştığı görülmektedir (Gonzalez ve Bello, 2002; Lee ve Spark, 2007; Chen, Huang ve Cheng, 2009). Bu doğrultuda yaşam tarzının otel seçimini etkilediği ifade edilebilir. Bu noktadan hareketle yapılan bu çalışma ile yaşam tarzının yeşil otel tercih eğilimine etkisi araştırılmıştır.

Çalışmada, öncelikler literatür taraması gerçekleştirilip, araştırma hipotezleri ortaya konulmuştur. Daha sonra araştırmadan elde edilen veriler istatistiksel analiz paket programı ile analiz edilmiş ve bulgular sunulmuştur. Elde edilen bulgular ve alan yazında sunulmuş olan sonuçlar incelenerek sonuç ortaya konulmuş ve bu doğrultuda öneriler geliştirilmiştir.

2. Literatür Taraması

2.1. Yeşil Otel Kavramı

Otelin çevreye verdikleri zararlar ve bu zararların boyutunun her geçen yıl büyümesi neticesinde turizmin sürdürülebilirliğinde meydana gelen problemler konaklama sektörü başta olmak üzere pek çok alt sektörü daha farklı yollar aramaya mecbur kılmıştır (Akdağ, Güler, Demirtaş, Dalgıç ve Yeşilyurt, 2014: 259). Joshi (2011), işletmelerin çok çeşitli sebeplerle yeşil pazarlama faaliyetlerine önem verdiklerini vurgulamakta ve bu sebepleri, rekabet avantajı elde etme, yasal sorumluluklar, işletmelerin sosyal sorumluluğuna olan inanç ve maliyetleri azaltma şeklinde ifade etmektedir. Ahn ve Pearce (2013), iki lüks otel üzerinde yaptığı araştırmasında, otellerin yeşil binalara sahip olduğunu, otellerin yeşil bina gereklerini yerine getirerek hem finansal başarılarını yükselttiklerini hem de

sürdürülebilirlik ve lüksü de birleştirebildiklerini ortaya koymuştur. Tzschentke, Kirk ve Lynch (2004) otel işletmelerinin yeşil otelcilik faaliyetlerini ekonomik ve finansal verimliliği sağlamak için yaptığını ifade ederken, Millar ve Baloğlu (2008) yeşil otelcilik faaliyetlerinin sadece çevresel kaygılarla değil aynı zamanda müşteri memnuniyetini geliştirmek için de yapıldığını ortaya koymaktadır. Mesci (2014), yeşil yıldızlı bir otel işletmesinde yaptığı araştırmada işletmenin tasarruf sağlama ve kaynaklarını verimli kullanma konusundan önemli avantajlar elde ettiğini tespit etmiştir.

Güneş (2011: 49) çevre dostu otelleri, “su ve enerji tasarrufu sağlayan, katı atıkları azaltan, geri dönüşüm ve yeniden kullanım programları uygulayan, sürdürülebilir çevre düzenlemeleri ve ekonomik çözümler geliştiren oteller” olarak tanımlanmaktadır. Green Hotels Association (2015), yeşil otelleri, yöneticileri su tasarrufu, enerji tasarrufu ve atık azaltımı ile ilgili programlar kurmaya istekli olan ve aynı zamanda maliyetleri azaltarak dünyayı korumaya yardım eden kuruluşlar olarak ifade etmektedir. Bir otelin çevre üzerindeki etkisini azaltmak için alabileceği birçok adım vardır k, bu da, yeşil bir otelin tanımlanmasını zorlaştırmaktadır. Bir otel çok köklü geri dönüşüm programları ve keten yeniden kullanım programlarına sahip olabilirken, bir diğeri de her otel misafir odasında daha verimli termostatlar kurarak enerji tüketimini azaltmak için kapsamlı adımlar atmıştır. Hangi otelin çevre dostu olduğunu sorulabilir. Her ikisi durumda da enerji tüketimini azaltmak ve kaynakları korumak için bilinçli adımlar atılmaktadır. Bu konuda mücadele etmek için, sertifika programları “yeşillik” (örneğin Green Globe ve Ecotel) seviyelerini geliştirmiştir. Sadece geri dönüşüme katılan bir otel çok temel seviyede yer alırken, daha kapsamlı adımlar alan oteller ise daha yüksek seviyelerde yer almaktadır (Millar ve Baloğlu, 2008).

2.2. Yeşil Otel Tercihini Etkileyen Faktörler

İlgili alan yazın incelendiğinde otel tercihini etkileyen unsurlar otel özellikleri (Clow, Garretson ve Kurtz, 1994; Chu ve Choi, 2000; Emir ve Pekiyan, 2010; Jones ve Chen, 2011; Sohrabi, Vanani, Tahmasebipur ve Fazli, 2012; Yeşiltaş, Cankül ve Temizkan, 2012; Noor, Shaari ve Kumar, 2014; Naletova 2017), pazarlama faaliyetleri (Baruca ve Civre, 2012; Mohamad, Arifin, Samsuri ve Munir, 2014), ulus kültürü (Belber, 2009), din (Richard ve Masud, 2016) kişisel tutumlar (Mohamad, Arifin, Samsuri ve Munir, 2014; Noor, Shaari ve Kumar, 2014), yaşam tarzı (Yeşiltaş, Cankül ve Temizkan, 2012) olarak ortaya konulmuştur. Tablo 1'de söz konusu çalışma bulguları özetlenmiştir.

Tablo 1. Otel Tercihini Etkileyen Faktörler

Faktörler	Çalışmalar
Otel özellikleri	Clow, Garretson ve Kurtz (1994); Callan ve Bowman (2000); Chu ve Choi 2000; Dolnicar (2002); Cobanoglu, Corbaci, Moreo ve Ekinci (2003); Emir ve Pekiyan (2010); Jones ve Chen (2011); Sohrabi, Vanani, Tahmasebipur ve Fazli (2012); Yeşiltaş, Cankül ve Temizkan (2012); Noor, Azila, Hasnizam ve Dileep (2014)
Ulus kültürü	Belber, (2009)
Yaşam tarzı	Yeşiltaş, Cankül ve Temizkan (2012)

Çevre dostu tutum	Noor, Azila, Hasnizam ve Dileep (2014)
Kişisel özellikler	Mohamad, Arifin, Samsuri ve Munir (2014)
Pazarlama stratejileri	Mohamad, Arifin, Samsuri ve Munir (2014)

Tablo 1'de ilgili alan yazın taraması sonucu tespit edilen otel tercihinin etkileyen faktörler özetlenmiştir. Yapılan çalışmaların ağırlıklı olarak otel özelliklerine odaklandığı görülmektedir (Callan ve Bowman, 2000; Chu ve Choi, 2000; Emir ve Pekiyan, 2010; Jones ve Chen, 2011; Sohrabi, Vanani, Tahmasebipur ve Fazli, 2012; Yeşiltaş, Cankül ve Temizkan, 2012; Noor, Azila, Hasnizam ve Dileep, 2014). Callan ve Bowman (2002) yaptığı çalışmada otel seçiminde ve otelin kalitesini değerlendirmede etkili olan otel özelliklerini araştırmıştır. Yapılan pek çok çalışmada iş amaçlı seyahat edenlerin otel seçimini etkileyen faktörler ortaya konulmuştur. Cobanoğlu, Corbaci, Moreo ve İkinci (2003) yaptığı çalışmayla, Türk iş adamlarının otel seçiminde hangi otel özelliklerine önem verdiğini ortaya koymuştur. İş amaçlı seyahat edenlerin otel tercihinin araştıran bir diğer çalışmada Dolnicar (2002), katılımcıların beklentilerini ve hayal kırıklıklarını / memnuniyetlerini belirtmelerini isteyerek iş seyahatinde olanlar için otel özelliklerinin önemini ortaya koymaktadır. Yaptığı çalışmada iş amaçlı seyahat edenlerin otel seçimini etkileyen faktörleri araştıran Lockyer (2002) konuyu farklı bakış açılarıyla ele almış, otel yöneticilerine göre ve iş amaçlı seyahat edenlere göre otel seçimini etkileyen faktörleri ortaya koymuştur. Chu ve Choi(2000) ise, tatil amaçlı seyahat edenler ile iş amaçlı seyahat edenlerin otel tercihinin etkileyen faktörlerden ürünün özelliklerinin etkisini ortaya koymuşlardır. Clow, Garretson ve Kurtz, (1994) satın alma karar sürecini etkileyen faktörleri ortaya koyarken, Jones ve Chen (2011) yaptığı araştırmada, otel özelliklerinin otel tercihinin etkisini araştırmış olup, otel seçiminde hangi aşamada hangi otel özelliklerinin değerlendirildiğini ortaya koymuştur. Sohrabi, Vanani, Tahmasebipur ve Fazli (2012) otel tercihinin etkileyen faktörleri Tahran otelleri üzerinde araştırma yaparak ortaya koymuştur. Yeşiltaş, Cankül ve Temizkan (2012) ise yerli turistlerin satın alma süreçlerinde dini hayat tarzlarının otel seçimi üzerinde etkisini araştırmıştır. Belber (2009) yaptığı çalışmada ulus kültürünün otel tercihinin etkisini araştırmış, farklı kültürel yapıya sahip turistlerin tek başına, aileleri ile ve arkadaş grupları ile seyahate çıkarken sergiledikleri otel tercihlerini araştırmıştır. Mohamad, Arifin, Samsuri ve Munir (2014) ile Noor, Shaari ve Kumar (2014) yeşil otel tercihinin araştırarak yeşil otel tercih etme eğilimini etkileyen unsurları ortaya koymuştur.

Genel bağlamda otel tercihinin etkileyen faktörlerin pek çok çalışmada ele alınmış (Callan ve Bowman, 2000; Chu ve Choi, 2000; Jones ve Chen, 2011; Belber, 2009; Emir ve Pekiyan, 2010; Jones ve Chen, 2011; Oktadiana ve Kurnia, 2011; Sohrabi, Vanani, Tahmasebipur ve Fazli, 2012; Baruca ve Civre, 2012; Richard ve Masud, 2016; Naletova, 2017) olduğu görülmektedir. Ancak konuyu yeşil otel özelinde inceleyen çalışmaların (Mohamad, Arifin, Samsuri ve Munir, 2014; Noor, Shaari ve Kumar, 2014) sınırlı olduğu görülmektedir. Otel seçimini etkileyen faktörleri yeşil oteller özelinde ele alan bir diğer çalışmada ise, çevre dostu tutum ve otel özellikleri ele alınmıştır. Otel nitelikleri ile yeşil otel tercih etme eğilimi arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Turist tarafından algılanan yeşil otel özellikleri ne kadar yüksek olursa turistlerin yeşil otel seçme eğilimi o kadar

yüksek olmaktadır. Bununla birlikte, çevre dostu tavrı ne kadar olumlu olursa, yeşil otel tercih etme eğilimi de yüksek olmaktadır (Noor, Shaari ve Kumar, 2014). Yapılan bir diğer çalışmada ise kişisel özellikler ve pazarlama stratejisi yeşil otel tercihinin etkileyen faktörler olarak ele alınmıştır. Kişisel özellikler için öngörücüler çevresel bilgi, çevresel tutum, öz imaj ve sosyal etkilerdir. Pazarlama stratejisi için belirleyici faktörler ise fiyat, ürün, yer ve tanıtımdır (Mohamad, Arifin, Samsuri ve Munir, 2014). Yeşil otel tercihinin etkileyen unsurlar üzerine yapılacak araştırmaların ilgilin alan yazın açısından önem arz ettiği görülmektedir. Söz konusu alanda yapılan çalışmalar ile ilgili alan yazındaki boşluğun doldurulmasına katkı sağlana bileceği düşünülmektedir.

2.3. Yaşam Tarzı

Pazarlama alanında ilk olarak 1963 yılında Lazer tarafından ele alınan yaşam tarzını (Plummer, 1974: 33), kişinin yaşayış şekli olarak tanımlamak mümkündür (Lee, Scott ve Packer, 2014: 208 Erciş, Ünal ve Can, 2007: 284; Odabaşı ve Barış, 2008: 219). Bireyin yaşam tarzlarını inceleyerek onların satın alma davranışlarının daha kesin ve daha doğru kestirildiği ifade edilmekte olup, yaşam tarzı, seyahat davranışının anlaşılması ve tanımlanabilmesi için bir araç olarak değerlendirilmektedir (Salomon ve Ben-Akiva, 1983: 623; Plummer, 1974: 37; Schul ve Crompton, 1983: 30; Gonzalez ve Bello, 2002: 55; Reisinger ve Mavondo, 2004; Lee ve Spark, 2007: 506).

Yaşam tarzına dayanarak yapılan bölümlendirmede tüketicilerin farklı yaşam tarzlarına göre sınıflandırıldığı ve her sınıfın aktiviteler, ilgiler ve düşüncelere dayanan farklı bir yaşayış şeklini ifade ettiği belirtilmektedir (Plummer, 1974: 35). Yaşam tarzının yeşil otel tercih etme eğilimi üzerinde etkisi araştırma bulguları tarafından desteklenmektedir (Fraj ve Martinez, 2006: 138). Lee, Scott ve Packer (2014) yaptığı çalışmada turistlerin kendi doğal ortamlarındaki ve gittikleri destinasyondaki aktiviteleri arasındaki benzerlik ve farklılıkları araştırmışlardır. Yapılan çalışmada yiyecek tüketim davranışını ele alan Lee, Scott ve Packer (2014) çalışma sonucunda, turistlerin yiyeceğe ilişkin yaşam tarzları ile destinasyondaki yiyecek tercihlerinin aynı doğrultuda gerçekleştiğini ortaya koymuştur. Fraj ve Martinez (2006) tarafından yapılan çalışmada sade ve ılımlı bir yaşam tarzına sahip insanlar daha yüksek bir ekolojik davranış gösterdiği ortaya konulmuştur.

İlgili alan yazın çerçevesinde geliştirilen hipotezler aşağıda sunulmuştur.

H₁: Tüketicilerin yaşam tarzları betimleyici özelliklerine göre farklılık göstermektedir.

H₂: Yeşil otel tercihi tüketicilerin betimleyici özelliklerine göre farklılık göstermektedir.

H₃: Yaşam tarzı yeşil otel tercih etme eğilimi üzerinde anlamlı etkisi vardır.

3. Yöntem

Araştırmada veri toplama aracı olarak katılımcıların yaşam tarzını belirleyebilmek amacıyla Uluslararası Standford Araştırma Enstitüsü tarafından geliştirilmiş VALS 2 ölçeği kullanılmıştır. Uluslararası Standford Araştırma Enstitüsü tarafından geliştirilen "Değerler ve Yaşam Biçimleri" (VALS-values and lifestyles) ölçeği tüketicilerin yaşam

biçimlerini belirlemek amacıyla kullanılmaktadır (Hamşoğlu, 2013; Sarli ve Tat, 2011:7; Hur vd., 2010: 296; Harcar ve Kaynak, 2008: 436). 1998 yılında VALS çalışmasının güncel koşullara uyarlanmasıyla Değerler ve Yaşam Tarzları-2 (VALS2) ölçeği geliştirilmiştir. VALS 2 ölçeği Maslow İhtiyaçlar Hiyerarşisine dayanarak geliştirilmiştir (Sathish ve Rajamohan, 2012: 161; Sarli ve Tat, 2011: 8). Tüketicilerinin yeşil otel tercih etme eğilimlerini ortaya koyabilmek amacıyla ise Han, Hsu, Lee ve Sheu (2011) çalışmalarında kullandıkları 3 ifadeden oluşan yeşil otel tercih etme eğilimi soru formu kullanılmıştır. Anket formuna verilen yanıt kategorileri “0: Kesinlikle Katılmıyorum, 1: Katılmıyorum, 2: Kararsızım, 3: Katılıyorum, 4: Kesinlikle Katılıyorum” şeklinde 5’li Likert ölçeği kullanılmıştır.

Araştırma kapsamında, toplanan verilerin kalitesinde iyileştirme sağlayabilmek amacıyla, akademisyen ve söz konusu üniversitede görev yapan memurlardan oluşan 55 kişi üzerinde ön test uygulaması gerçekleştirilmiştir. Yapılan güvenilirlik analizinde, ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğu tespit edilmiştir (Cronbach’s Alfa = 0,877). Bu değer, uygulanacak olan anketler ile güvenilir sonuçlar elde edilebileceğine ilişkin işaretler sunmaktadır (Tavakol ve Dennick, 2011).

Çevreye duyarlı turistlerin profilini analiz eden bir çalışmada Dolnicar vd. (2008) yüksek eğitim düzeyinin, orta ve ileri yaş aralığını, öğrenmeye açık olmanın ve yüksek gelir düzeyinin çevreye duyarlı turistlerin en temel özellikleri arasında yer aldığı ortaya koymuştur. Söz konusu araştırma bulgularına dayanarak, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi bünyesinde görev yapan akademik personel evren olarak seçilmiştir. Anketler, bırak ve topla yöntemi ile ve online olarak Mart 2017- Ekim 2017 tarihleri arasında uygulanmıştır. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Personel Daire Başkanlığı’nın verilerine göre üniversitede 1.555 akademisyen görev yapmaktadır. Görev yapan akademisyenlerden 267 kişi anket uygulanmasına katılmıştır. Elde edilen anketlerden 219 tanesi analiz edilebilir olduğu tespit edilmiş ve analize tabi tutulmuştur.

Araştırmada elde edilen veriler istatistiksel analiz paket programı ile analiz edilmiştir. Çalışmada öncelikle geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Faktör yapısını belirlemek için faktörlerin elde edilmesinde en yaygın olarak kullanılan yöntemlerden olan temel bileşenler analizi (Principal Components Analysis) kullanılmıştır. Daha sonra verilerin güvenilirliği Cronbach’s Alpha Katsayısı ile test edilmiştir. Katılımcıların, yaşam tarzı boyutlarında hangisi üzerinde kümelenildiğini ortaya koyabilmek için kümeleme analizi gerçekleştirilmiştir. Bununla birlikte, bağımsız değişkenlere göre yaşam tarzı ve yeşil otel tercih etme eğilimine ilişkin ifadelerine verilen cevapların ortalamalarında anlamlı bir farklılık olup olmadığını test edebilmek için Bağımsız Gruplarda t-Testi ve Tek Yönlü Varyans Analizi uygulanmıştır. Yaşam tarzının yeşil otel tercih etme eğilimini nasıl etkilediğini ortaya koymak için ise, çoklu regresyon analizi uygulanmıştır.

4. Bulgular ve Yorumlar

Bu bölümde “Katılımcıların Betimleyici Özellikleri”, “Yaşam Tarzının Yeşil Otel Tercihine İlişkin Katılımcıların Görüşleri” ve “Yaşam Tarzı ile Yeşil Otel Tercihinin Çeşitli

Değişkenler Açısından Değerlendirilmesi” ile ilgili bulgular ve yorumlar yer almaktadır.

4.1. Betimleyici İstatistikler

Katılımcıların cinsiyetleri, yaşları, medeni durumları, çocuğa sahip olup olmama durumları, gelirleri, sahip oldukları akademik unvan, çalışma alanı ve tatile çıkma sıklığına ilişkin betimleyici istatistikler Tablo 2’de ortaya konulmuştur.

Tablo 2. Katılımcılara İlişkin Betimleyici Bulgular (N = 219)

Betimleyici Özellikler	n	%
Cinsiyet	Kadın	104 47,5
	Erkek	115 52,5
Yaş	20-35 yaş	116 53
	36-50 yaş	84 38
	51 yaş ve üzeri	19 9
Medeni Durum	Evli	156 71,2
	Bekâr	63 28,8
	Hiç	94 43
Çocuk Sayısı	1 çocuk	62 28,2
	2 ve daha fazla	63 28,8
Gelir Durumu	3000TL-4000TL	87 39,8
	4001 TL-5000TL	89 40,6
	5000TL ve üzeri	43 19,6
	Profesör	12 5,5
Akademik Unvan	Doçent Doktor	15 6,8
	Yardımcı Doçent Dr.	64 29,2
	Doktor	18 8,2
	Öğretim Görevlisi	48 21,9
	Araştırma Görevlisi	53 24,2
Çalışma Alanı	Diğer	9 4,2
	Sosyal Bilimler	111 50,7
	Fen Bilimleri	45 20,5
	Eğitim Bilimleri	16 7,3
Tatile Çıkma Sıklığı	Sağlık Bilimleri	47 21,5
	Hiç	14 6,4
	Yılda bir	97 44,3
	Yılda iki	94 42,9
	Yılda üç ve daha fazla	14 6,4

Tablo 2 incelendiğinde katılımcıların %47,5’i kadın, %52,5’inin ise erkek olduğu görülmektedir. Katılımcıların görece çoğunlukla erkeklerden oluştuğunu söylemek mümkündür. Katılımcıların çoğunluğunun 25-35 yaş aralığında (%53) olduğu ve evli (%71,2) oldukları görülmektedir. Katılımcıların gelir düzeylerine bakıldığında ise, genellikle 3000TL-5000TL arasında gelire sahip oldukları tespit edilmiştir. Tablo 1’de görüldüğü üzere araştırmaya katılan akademik personelin çoğunluğunun, Yardımcı Doçent Doktor (%29,2), Araştırma Görevlisi (%24,2) ve Öğretim Görevlisi (%21,9) akademik unvanlarına sahip oldukları tespit edilmiştir.

4.2. Açıklayıcı Faktör Analizi

Bu bölümde, açıklayıcı faktör analizine ilişkin bulgulara yer verilmiştir. Yaşam tarzı boyutlarının belirlenmesi için açıklayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Faktör analizine ilişkin bulgular Tablo 3’te gösterilmektedir.

Tablo 3. Açımlayıcı Faktör Analizine İlişkin Bulgular

	Eş Köke- nlik	Yük	Değerler
Gayret Edenler			
Modayı takip ederim.	,833	,899	Öz Değer: 6,720 Varyans:% 11,42 Ortalama: 1,72 Güvenirlilik: ,769 F-Değeri: 15,747 p-değeri: ,000
Modaya uygun giyinmeyi severim	,824	,880	
Çoğu insandan daha fazla modaya uygun giyinirim.	,669	,815	
Modayı takip eden biri olarak tanınmak isterim.	,724	,787	
Deneyimciler			
Hayatımın heyecan dolu olmasından hoşlanırım.	,756	,818	Öz Değer: 3,324 Varyans:% 11,04 Ortalama: 2,63 Güvenirlilik: 0,851 F-Değeri: 15,747 p-değeri: ,000
Sürekli yeni bir heyecan ararım.	,749	,799	
Farklı şeyler yapmayı severim.	,735	,770	
Heyecan benim için bir tutkudur.	,680	,768	
Yeni şeyler denemeyi severim.	,558	,663	
Yapıcılar			
El işleriyle uğraşmayı severim.	,780	,834	Öz Değer: 2,494 Varyans:% 9,42 Ortalama: 2,34 Güvenirlilik:,831 F-Değeri: 15,747 p-değeri:,000
El becerisi gerektiren kullanabileceğim şeyleri yapmayı severim.	,751	,833	
Bir şeyi satın almaktansa, kendim yapmayı tercih ederim.	,699	,807	
Ağaç, metal ve bunun gibi maddelerle uğraşmaktan hoşlanırım.	,689	,632	
Başarılılar			
Çoğu insandan daha fazla yetenekliyimdir.	,739	,770	Öz Değer: 2,329 Varyans:% 8,63 Ortalama: 2,54 Güvenirlilik:,592 F-Değeri: 15,747 p- değeri:,000
Bir grubun sorumlusu olmaktan çok hoşlanırım.	,607	,659	
Kendimi bir entellektüel olarak görürüm.	,599	,630	
İstedğim şeyi elde ederim.	,550	,513	
İnananlar			
Bir şeyin ahlaka uygun olup olmadığını belirlemede en önemli unsur dindir	,735	,842	Öz Değer: 1,934 Varyans:% 8,28 Ortalama: 2,28 Güvenirlilik:,793 F-Değeri: 15,747 p-değeri:,000
Devlet, okullarda dini eğitimi desteklemelidir.	,733	,827	
Kuran'da söylendiği gibi dünya tam anlamıyla altı günde yaratılmıştır.	,675	,761	
Televizyonlarda cinsellik çok fazla ön plana çıkarılmaktadır.	,469	,644	
Yenilikçiler			
Otomobil aksesuar mağazalarını gezmekten hoşlanırım.	,789	,839	Öz Değer: 1,708 Varyans:% 7,81 Ortalama: 2,06 Güvenirlilik:,796 F-Değeri: 15,747 p- değeri:,000
Bilgisayar aksesuarı mağazalarını gezmekten hoşlanırım.	,712	,798	
Mekanik parçaların nasıl çalıştığını merak ederim.	,617	,597	
Düşünürler			
Evrenin işleyişi hakkında daha fazla şey öğrenmek isterim.	,688	,757	Öz Değer: 1,508 Varyans:% 6,08

Güncel gelişmeleri her gün takip ederim.	,555	,692	Ortalama: 3,24 Güvenirlilik:,583
Sanat, kültür ve tarih hakkında bilgi edinmekten hoşlanırım.	,644	,686	F-Değeri: 15,747 p- değeri:,000
Hayatta Kalanlar			
Yaşamımda yalnızca az sayıda şeye ilgi duyarım.	,724	,828	Öz Değer: 1,288 Varyans:% 6,03
İlgi alanlarım sınırlıdır.	,706	,784	Ortalama: 1,43 Güvenirlilik:,640
Çok düşünen insanlar beni rahatsız eder.	,565	,545	F-Değeri: 15,747 p- değeri:,000
Açıklanan toplam varyans: %68,71 Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem yeterliliği: %76,1; Barlett küresellik testi: X ² : 2784,974 s.d.:465, p<0,001Varimax rotasyonlu temel bileşenler analizi.			

Öncelikli olarak verilerin faktör analizine yönelik uygunluğunun belirlenmesi için 0,50'nin üstünde çıkması beklenen Kaiser-Meyer-Olkin değeri (Kaiser, 1974: 36) incelenmiş ve 0,76 olarak tespit edilmiş, veri setinin faktör analizine uygun olduğu ortaya konulmuştur. Tablo 3'te görüldüğü üzere yapılan faktör analizi sonucunda sekiz yaşam tarzı boyutu tespit edilmiştir. Bununla birlikte faktör yapısına uymayan "Harcama kararlarımda insanlardan tavsiye isterim.", "Teorilerle ilgilenmekten hoşlanırım.", "Çok fazla kötülük görsem de iyilikten vazgeçmem." ve "Hak edilenden fazlasını vermem." ifadeleri çıkarılmıştır.

Yapılan güvenilirlik analizi sonucunda; Cronbach's Alfa Katsayısı, 884 olarak bulunmuştur. Güvenirliğin ölçme aracının kendisini değil de ölçümlere işaret ettiği ve ölçme aracının güvenilir ya da güvenilirmez olmasının testler veya ölçme araçları ile ilgili değil de, bir test ya da ölçme aracından elde edilmiş olan ölçümler veya sonuçlarla ilgili olduğu ifade edilmektedir. Yapılan analiz sonucunda elde edilen Cronbach's Alfa Katsayısı yapılan ölçümün güvenilirliğinin oldukça yüksek olduğunu göstermektedir (Tavakol ve Dennick, 2011: 53).

4.3. Kümeleme Analizi

Katılımcıların hangi faktörler üzerinde kümelendiğini ortaya koyabilmek için kümeleme analizi gerçekleştirilmiştir. Tablo 4' te görüldüğü üzere yapılan analiz sonucunda katılımcıların iki kümede toplanmaktadır.

Tablo 4. Kümeleme Analizine İlişkin Bulgular

Küme	Etiket	Boyut	
		%	N
1	Aile Odaklı Çocuksuz	53,2	116
2	Aile Odaklı Çocuklu	46,8	102

Kümeleme analizinde kullanılan girdiler cinsiyet, yaş, medeni durum, aylık gelir, çocuk sayısı, unvan. Söz konusu iki küme; aile odaklı çocuksuz, aile odaklı çocuklu olarak adlandırılmıştır. Küme adlandırılmasında kümelerde farklılık oluşturan cinsiyet, medeni durum, çocuğa sahip olup olmama durumu kategorik değişkenleri dikkate alınmıştır. Kümelerde yaşam tarzı ve yeşil otel tercih etme davranışı arasında farklılık olmaması sebebiyle kümelerin adlandırılmasında dikkate alınmamıştır.

Katılımcıların 53,2'sini (116 kişi) ilk küme olan "Aile Odaklı Çocuksuz" adlandırılan kümede yer almaktadır. Aile Odaklı Çocuksuz kümesi; 25-35 yaş aralığında, 3000TL ile 4000TL aralığında gelir sahibi olan, evli, çocuk sahibi

olmayan, kadın ve araştırma görevlisi unvanına sahip olan akademisyenlerden oluşmaktadır. Genellikle yılda iki kez tatile çıkmaktadırlar. Bu kümede yer alan akademisyenlerin yaşam tarzı boyutlarından düşünürler boyutunu en olumlu değerlendirdikleri tespit edilmiştir. Sırasıyla deneyimciler ile başarılılar yaşam tarzı boyutları diğer olumlu değerlendirilen boyutlar arasındadır. Bu kümede yer alanların çevre bilinçli tüketici ve yeşil otel tercih etme eğilimini değerlendirmeleri orta düzeyde olumlu olarak tespit edilmiştir.

Aile Odaklı Çocuklu kümesi ise, katılımcıların %77,5' ini (102 kişi) oluşturan ikinci kümedir. 36-50 yaş aralığında, 4001TL ile 5000TL aralığında gelir sahibi olan, evli, iki çocuk sahibi, erkek ve yardımcı doçent unvanına sahip olan akademisyenlerden oluşmaktadır. Genellikle yılda bir kez tatile çıkmaktadırlar. Bu kümede yer alan akademisyenlerin yaşam tarzı boyutlarından düşünürler boyutunu en olumlu değerlendirdikleri tespit edilmiştir. Sırasıyla deneyimciler ile başarılılar yaşam tarzı boyutları diğer olumlu değerlendirilen boyutlar arasındadır.

4.4. Hipotezlerin Test Edilmesi

Çalışmadaki hipotezlerin test edilmesinde kullanılacak analizlerin belirlenebilmesi için öncelikle verilerin normal dağılıp dağılmadığı test edilmesi gerekmektedir. Verilerin normalliği basıklık-çarpıklık katsayıları ile değerlendirilmektedir. Tabachnick ve Fidell (2013), bu katsayının, +1.5 -1.5 arasında değer alabileceğini belirtirken; Kline (1998), çarpıklık (skewness) için <3, basıklık (kurtosis) için <8; West, Finch ve Curran (1995) ise çarpıklık (skewness) için <2, basıklık (kurtosis) için <7 sınırları

aşıldığında normal dağılımdan söz edilemeyeceğini belirtmektedir. Bahsedilen değer aralıklarından yola çıkarak ve Kline'nın (1998) belirttiği değerler dikkate alınarak verilerin normal dağılım gösterdiği söylenebilir. Bu doğrultuda verilerin analizinde parametrik testler kullanılmıştır. Tablo 5'te katılımcıların cinsiyet ve medeni durumlarına ilişkin test sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 5. Katılımcıların Cinsiyet ve Medeni Duruma Göre Bağımsız Örneklem T-Testine İlişkin Grup İstatistikleri

	Cinsiyet	n	\bar{X}	S.S.	S.H.	Sig.
Başarılılar	Kadın	104	2,39	,70	,06	,005
	Erkek	115	2,67	,75	,07	
Yenilikçiler	Kadın	104	1,58	,99	,09	,000
	Erkek	115	2,49	1,04	,09	
Başarılılar	Bekâr	63	2,31	,74	,09	,004
	Evli	156	2,63	,72	,05	

Tablo 5 incelendiğinde yaşam tarzı boyutlarının katılımcıların cinsiyet ve medeni durumuna göre anlamlı farklılık gösterdiği görülmektedir. Elde edilen bu bulgular doğrultusunda H1 hipotezi desteklenmektedir. Bununla birlikte, erkeklerin kadınlara göre her iki yaşam tarzı boyutunu da daha olumlu olarak değerlendirmişlerdir. Yaşam tarzı boyutlarından başarılılar ve yenilikçiler boyutunun cinsiyete göre anlamlı farklılık gösterdiği; erkeklerin kadınlara göre söz konusu yaşam tarzı boyutlarını daha olumlu değerlendirdiği tespit edilmiştir. Katılımcıların medeni durumuna göre; evlilerin bekârlara göre başarılılar yaşam tarzı boyutunu daha olumlu değerlendirdiği gözlemlenmiştir. Tablo 6'da ise, katılımcıların betimleyici özelliklerine ilişkin test sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 6. Değişkenlere İlişkin ANOVA Testi İstatistikleri

		n	\bar{X}	S.S.	S.H.	F	Sig.
İnananlar	20-35 yaş	116	2,32	,95	,05	6,02	,003
	36-50 yaş	84	2,39	1,06	,06		
	51 yaş ve üzeri	19	1,54	,76	,10		
Başarılılar	3000-4000TL	87	2,45	,69	,07	3,43	,034
	4001 -5000TL	89	2,49	,74	,07		
	5000TL ve üzeri	43	2,80	,80	,12		
Başarılılar	Hiç	94	2,38	,71	,07	3,88	,049
	1 çocuk	62	2,59	,74	,09		
	2 ve daha fazla	63	2,71	,75	,09		
İnananlar	Hiç	94	2,05	1,00	,10	5,73	,014
	1 çocuk	62	2,31	,94	,12		
	2 ve daha fazla	63	2,59	,95	,12		
Yeşil Otel Tercih Etme Eğilimi	Hiç	94	2,73	,80	,08	3,51	,013
	1 çocuk	62	2,71	,90	,11		
	2 ve daha fazla	63	3,05	,82	,10		
Deneyimciler	Hiç	14	1,90	,88	,23	5,34	,001
	Yılda bir	97	2,60	,73	,07		
	Yılda iki	94	2,76	,79	,08		
	Yılda üç ve daha fazla	14	2,67	,51	,13		
Başarılılar	Hiç	14	2,08	,86	,23	3,48	,017
	Yılda bir	97	2,49	,77	,07		
	Yılda iki	94	2,60	,68	,07		
	Yılda üç ve daha fazla	14	2,92	,54	,14		
Yeşil Otel Tercih Etme Eğilimi	Hiç	14	2,14	,98	,26	3,37	,019
	Yılda bir	97	2,85	,79	,08		
	Yılda iki	94	2,86	,84	,08		
	Yılda üç ve daha fazla	14	2,97	,88	,23		

Tablo 6 incelediğinde ise, yaşam tarzı boyutlarından inanlar boyutu ile yaş arasında; başarılılar boyutu ile gelir durumu arasında; yeşil otel tercih etme eğilimi ile çocuk sahibi olma durumu arasında; deneyimciler ve başarılılar yaşam tarzı boyutları ve yeşil otel tercih etme eğilimi ile tatile çıkma sıklığı arasında anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. 36-50 yaş grubunun 20-35 yaş grubuna göre inanlar yaşam tarzı boyutunu daha olumlu değerlendirdikleri tespit edilmiştir. Gelir seviyesi arttıkça başarılılar yaşam tarzı boyutuna ilişkin değerlendirmelerin de daha olumlu olduğu gözlemlenmiştir. Buna ek olarak sahip olunan çocuk sayısı

arttıkça yapıcılar, başarılılar ve inanalar yaşam tarzı boyutları ve yeşil otel tercih etme eğilimi ifadelerine ilişkin değerlendirmelerin daha olumlu olduğu da tespit edilmiştir. Tatile çıkma sıklığı durumu incelendiğinde ise, tatile çıkma sıklığı arttıkça deneyimciler ve başarılılar yaşam tarzı boyutlarına ilişkin değerlendirmelerin de daha olumlu olduğu ortaya konulmuştur. Elde edilen bu bulgular doğrultusunda H1 ve H2 hipotezi desteklenmektedir. Tablo 7'de ise yaşam tarzının yeşil otel tercih etme eğilimine etkisine belirlemek amacıyla uygulanan regresyon analizine sonuçlar gösterilmektedir.

Tablo 7. Yaşam Tarzının Yeşil Otel Tercih Etme Eğilimindeki Rolüne İlişkin Regresyon Analizi Sonuçları

Model	Standardize Edilmiş Katsayılar		Standart Katsayılar		Sig.	
	B	S.H.	β	t		
Yaşam Tarzı- Yeşil Otel Tercih Etme Eğilimi	Sabit	1,656	,323	5,123	,000	
	Başarıllılar	,184	,077	,163	2,403	,017
	Düşünürler	,218	,093	,158	2,330	,021
Model :R ² =.064, Düzeltilmiş R ² =.056 F=7,386, P<.00						

Tablo 7 incelendiğinde, regresyon modelinde yaşam tarzı boyutlarından başarılılar ve düşünürler boyutunun yeşil otel tercih etme eğilimi üzerinde etkisi olduğu tespit edilmiştir. Buna göre başarılılar boyutundaki bir birimlik artış, yeşil otel tercih etme eğilimi üzerinde,163 birimlik bir artışa yol açarken, düşünürler boyutundaki bir birimlik artış, yeşil otel tercih etme eğiliminde, 158 birimlik değişime yol açmaktadır. Bununla birlikte modele göre, yaşam tarzı, yeşil otel tercih etme eğilimini %5,6 açıklamaktadır. Söz konusu bulgulardan yola çıkarak yaşam tarzının yeşil otel tercih etme eğilimini pozitif yönde etkilediğine ilişkin H3 hipotezi araştırma bulgularına göre desteklenmiştir.

5. Sonuç ve Öneriler

Yapılan analiz sonucunda katılımcıların iki kümede toplandığı tespit edilmiş olup, kümelerin adlandırılmasında kümelerde farklılık oluşturan cinsiyet, medeni durum, çocuğa sahip olup olmama durumu kategorik değişkenleri dikkate alınmıştır. Kümelerin isimlendirmesinde yaşam tarzı ve yeşil otel tercih etme eğilimi değişkenleri, kümelerde yaşam tarzı ve yeşil otel tercih etme davranışa ilişkin benzerlikler olmasında dolayı dikkate alınmamıştır. Bunun sebebi olarak anketin örneklem grubunun akademisyenlerden oluşması gösterilebilir. Her iki küme, yeşil otel tercih etme eğilimini olumlu yönde değerlendirmiştir. Ancak; Aile Odaklı Çocuklu kümesinde yer yeşil otel tercih etme eğilimini değerlendirmelerinin "Aile Odaklı Çocuksuz" kümesinde yer alan katılımcıların değerlendirmelerine görece daha olumlu olarak tespit edilmiştir. Çevreye duyarlı turistlerin profilini analiz eden bir çalışmada Dolnicar vd. (2008), yüksek eğitim düzeyinin, orta ve ileri yaş aralığının, öğrenmeye açık olmanın ve yüksek gelir düzeyinin çevreye duyarlı turistlerin en temel özellikleri arasında yer aldığı ortaya koymuştur. Araştırma örneklem grubunda yer alan katılımcıların hepsinin söz konusu özellikleri barındırmaları bu, durumun bir sebebi olarak gösterilebilir.

Yapılan çalışmanın temel hedefi, turistlerin yeşil otel tercih etme davranışı yaşam tarzı ile açıklamaktır. Bu doğrultuda gerçekleştirilen analizler sonucunda, söz konusu değişkenin yeşil otel tercih etme davranışını açıklayan istatistiksel açıdan

anlamlı bir değişken olduğu ortaya konulmuştur. Elde edilen bu sonuç ilgili alan yazında yer alan diğer araştırma bulguları ile de örtüşmektedir (Gonzalez ve Bello, 2002; Lee ve Spark, 2007; Chen, Huang ve Cheng, 2009). Bununla birlikte, Özgül (2010) tarafından yapılan çalışmada VALS ölçeğinde verilen değer ve yaşam tarzlarının sürdürülebilir tüketimi açıklama yüzdesinin hayli düşük olduğu tespit edilmiştir. Yapılan söz konusu çalışmada benzer bulgular ortaya koymuştur. Buna göre, yaşam tarzı, yeşil otel tercih etme eğilimini %6,4 açıklamaktadır. Bunun sebebi olarak turizm etkinliklerinin gerçekleştirildiği ortamın liminoid karakter taşıması gösterilebilir (Akşit-Polat, 2015).

Yapılan söz konusu çalışma, ilgili alan yazın açısından değerlendirildiğinde tüketicilerin yeşil otel tercih etme davranışının açıklanmasına katkı sağlamıştır. Bununla birlikte uygulama açısından ise, yeşil otel tercih etme niyetinde olan tüketicilere ilişkin yararlı olabilecek bilgilerin sağlandığı düşünülmektedir. Her çalışmada olduğu gibi söz konusu çalışmada bazı sınırlılıklara sahiptir. Yapılan çalışmada anket, araştırma bulguları ile tanımlanmış olan özellikler doğrultusunda seçilmiş örneklem üzerinde uygulanmış olup, ankete cevap veren katılımcılar herhangi bir otelde konaklayan turistlerden oluşmamaktadır. Gerçekleştirilecek olan çalışmalarda, araştırmanın otelde konaklayan müşteriler üzerinde yapılmasının faydalı olacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

- Ahn, H. Y., & Pearce, A. R. (2013). Green luxury: A case study of two green hotels. *Journal of Green Building*, 8(1), 90-119.
- Akdağ, G., Güler, O., Demirtaş, O., Dalgıç, A., & Yeşilyurt, C. (2014). Turizm ve çevre ilişkisi: türkiye'deki yeşil otellerin gözünden yeşil otelcilik uygulamalarının getirileri. İçinde: *Türkiye Coğrafyacılar Derneği Uluslararası Kongresi Kitabı*, 258-267.
- Aziz, N. A., & Ariffin, A. A. (2009). Identifying the relationship between travel motivation and lifestyles among Malaysian pleasure tourists and its marketing implications. *International Journal of Marketing Studies*, 1(2), 96-106.

- Belber, B. G. (2009). Tatil turizminde turistlerin konaklama işletmesi tercihinde kültürün etkisi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 34, 91-116.
- Callan, R., & Bowman, L. (2000). Selecting a hotel and determining salient quality attributes: A preliminary study of mature British travelers. *International Journal of Tourism Research*, 2, 97-118.
- Chen, M. F., & Tung, P. J. (2014). Developing an extended Theory of Planned Behavior model to predict consumers' intention to visit green hotels. *International Journal of Hospitality Management*, 36: 221– 230.
- Chen, S. J., Huang, Y. C., & Cheng, J. S. (2009). Vacation lifestyle and travel behaviour. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 26 (5-6): 494-506.
- Chu, R. K. S., & Choi, T. (2000). An importance-performance analysis of hotel selection factors in the Hong Kong hotel industry: a comparison of business and leisure traveller. *Tourism Management*, 21: 363-377.
- Clow, K., Garretson, J., & Kurtz, D. (1994). An exploratory study into the purchase decision process used by leisure travelers in hotel selection. *Journal of Hospitality and Leisure Marketing*, 4: 53-71.
- Cobanoğlu, C., Corbaci, K., Moreo, P. J., & Ekinci, Y. (2003). A Comparative study of the importance of hotel selection components by Turkish business travelers. *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*, 4(1), 1-22.
- Dolnicar, S. (2002). Business travellers' hotel expectations and disappointments: A different perspective to hotel attribute importance investigation. *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 7(1), 29-35.
- Emir, O., & Pekiyan, A. (2010). Çocuklu ailelerin otel işletmesi seçiminde etkili olan faktörler: Afyonkarahisar'da bir uygulama. *Yönetim ve Ekonomi*, 17(2), 159- 181.
- Erciş, A., Ünal, S., & Can, P. (2008). Tüketicilerde yaşam tarzları ve beyaz eşya satın alma karar süreçleri açısından alt gruplara ayırmaya yönelik bir araştırma, *Gazi Üniversitesi Endüstriyel Sanatlar Eğitim Fakültesi Dergisi*, 22, 35-49.
- Fraj, E., & Martinez, E. (2006). Environmental values and lifestyles as determining factors of ecological consumer behavior: an empirical analysis. *Journal of Consumer Marketing*, 23(3), 133-144.
- Gonzalez, M., A., & Bello, L. (2002). The construct lifestyle in market segmentation: The behaviour of tourist consumers. *European Journal of Marketing*, 36 (1/2), 51-85.
- Güneş, G. (2011). Konaklama sektöründe çevre dostu yönetimin önemi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13 (20), 45-51.
- Han, H., Hsu, L. T., & Sheu, C. (2010). Application of the Theory of Planned Behavior to green hotel choice: Testing the effect of environmental friendly activities. *Tourism Management*, 31, 325–334.
- Hong, J. S., Su, S. C., & So S. I. A. (2013). Segmenting food festival visitors: Applying the theory of planned behavior and lifestyle. *Journal of Convention & Event Tourism*, 14(3), 193-216.
- Hur, W., Kim, H., & Park, J. (2010). Food- and situation-specific lifestyle segmentation of kitchen appliance market. *British Food Journal*, 112 (3), 294-305.
- Jones, P., & Chen, M. M. (2011). Factors determining hotel selection: Online behaviour by leisure travellers. *Tourism and Hospitality Research*, 11: 83 – 95.
- Joshi, S. (2011). Green marketing: An overview. *International Journal of Science, Technology and Management*, 2, 36 - 41.
- Kaiser, H. F. (1974). An index of factorial simplicity. *Psychometrika*, 39(3), 31-36.
- Kline, R. B. (1998). *Principles and practice of structural equation modelling*. New York: The Guilford Press.
- Lee, K. H., Scott, N., & Packer, J. (2014). Habitus and food lifestyle: In-destination activity participation of Slow Food members. *Annals of Tourism Research*, 48, 207– 220.
- Lee, K. H., Packer, J., & Scott, N. (2015). Travel lifestyle preferences and destination activity choices of Slow Food members and non-member. *Tourism Management*, 46, 1–10.
- Lee, S. H., & Sparks, B. (2007). Cultural influences on travel lifestyle: A comparison of Korean Australians and Koreans in Korea. *Tourism Management*, 28(2), 505– 518.
- Lockyer, T. (2002). Business guests' accommodation selection: the view from both sides. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 14(6), 294-300.
- Mesci, Z. (2014). Otellerin çevreci uygulamalarının değerlendirilmesi: yeşil yıldızlı bir otel işletmesinde örnek olay çalışması. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 11(1), 90-102.
- Millar, M., & Baloglu, S. (2008). Hotel Guests' Preferences for Green Hotel Attributes, *Hospitality Management*, Paper 5.
- Millar, M., & Mayer, K. J. (2013) A profile of travelers who are willing to stay in environmentally friendly hotel. *Hospitality Review*, 30(2), 90-108.
- Mohamad, Z. Z., Arifin, T. R. T., Samsuri, A. S., & Munir, M. F. M. B. (2014). Intention to visit green hotel in Malaysia: the impact of personal traits and marketing strategy. *International Journal of Business and Social Science*, 5(7), 157-173.
- Nezakati, H., Moghadas, S., Aziz, A. Y., Amidi, A., Sohrabinezhadtalemi, R., & Jusoh, Y. Y. (2015). Effect of behavioral intention toward choosing green hotels in Malaysia - Preliminary study, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 172, 57 – 62.
- Noor, M., Azila, N., Hasnizam, H., & Dileep, K. M. (2014). Exploring tourists intention to stay at green hotel: The

- influences of environmental attitudes and hotel attributes. *The Macrotheme Review*, 3 (7), 22-33.
- Oktadiana, H., & Kurnia, A. (2011). How customers choose hotels. *Binus Business Review*, 2(1): 510-517.
- Plummer, T. J. (1974). The concept and application of life style segmentation. *Journal of Marketing*, 38, 35-42.
- Reisinger, Y., & Mavondo, F. (2004). Modeling psychographic profiles: A study of the U.S. and Australian student travel market. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 28(1), 44-65.
- Samdin, Z., & Aziz, A. Y. (2015). Psychographics segmentation in Mulu National Park. *Tourism & Environment, Social and Management Sciences*, 15, 46-51.
- Sarli, A., & Tat, H. H. (2011). Attracting Consumers by Finding out Their Psychographic Traits. *International Journal of Fundamental Psychology & Social Sciences*, 1(1), 6-10.
- Sathish, S., & Rajamohan, A. (2012). Consumer behaviour and lifestyle marketing, international journal of marketing. *Financial Services & Management Research*, 1(10), 152-166.
- Schul, P., & Crompton, J. (1983). Search behaviour of international vacationers: Travelspecific lifestyle and sociodemographic variables. *Journal of Travel Research*, 22(2), 25-30.
- Sohrabi, B., Vanani, R. I., Tahmasebipour, K., & Fazli, S. (2012). An exploratory analysis of hotel selection factors: A comprehensive survey of Tehran hotels. *International Journal of Hospitality Management*, 31, 96-106.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2013). *Using multivariate statistics (sixth ed.)*. Boston: Pearson.
- Tavakol, M., & Dennick, R. (2011). Making sense of Cronbach's alpha. *International Journal of Medical Education*, 2, 53-55.
- Tzschentke, N., Kirk, D., & Lynch, P. (2004). Reasons for Going Green in Serviced Accommodation Establishments. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 16(2), 116-124.
- Valeriya, N. (2017). *How Travelers Choose Accommodation Online*. Bachelor's Thesis Degree Program in Tourism. Finland: HAAGA-HELIA University of Applied Science.
- West, S. G., Finch, J. F., & Curran, P. J. (1995). Structural equation models with nonnormal variables. Problems and remedies. In R.H. Hoyle (Ed.). *Structural equation modeling: Concepts, issues and applications* (pp. 56-75). Newbury Park, CA: Sage.
- Yeşiltaş, M., Cankül, D., & Temizkan, R. (2012). Otel seçiminde dini hayat tarzlarının etkisi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(39), 193-217.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Eğitim Geliştirme Faaliyetleri ve Örgütsel Sinizm İlişkisi ve Bir Sağlık İşletmesinde Uygulama

Educational Development Activities and Organizational Cynics Relationship and Implementation in a Health Facility

Edip Örucü^a, Dilara Durmaz Karataş^{b,*}

^aProf. Dr., Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 10200, Balıkesir/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-3301-7496

^bBandırma Onyedü Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çalışma İlişkileri ve İnsan Kaynakları Bölümü, 10200, Balıkesir/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-8559-6020

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Eğitim
Geliştirme
Sinizm
Örgütsel Sinizm
Sağlık

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Education
Development
Cynicism
Organizational Cynicism
Health

ÖZ

Örgütsel sinizm, eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile aralarındaki ilişki düzeyinin tespit edilmesini amaçlayan bu çalışma betimsel ve ilişkisel tarama ile incelenmiştir. Araştırmanın evreni Balıkesir ilinde bir kamu hastanesinin idari personeli olarak tercih edilmiş ve örneklem 119 kişi olarak tespit edilmiştir. Araştırmada eğitim ve geliştirme faaliyetleri için Uyar'ın (2010) kullandığı ifadeler arasından ilişkili olan 17 'si tercih edilmiştir. Örgütsel sinizm için Brandes, Dhadwarkar ve Dean (1999) tarafından geliştirilen bilişsel, duyuşsal ve davranışsal alt boyutlarına sahip 13 ifadeden oluşan örgütsel sinizm ölçeği kullanılmıştır. Veriler istatistiki incelemeye tabi tutulduktan sonra bir paket program ile analiz edilmiştir. Sonuç olarak sağlık çalışanlarına uygulanan eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile örgütsel sinizm arasında negatif yönlü, anlamlı ve zayıf bir ilişki bulunmuştur.

ABSTRACT

This study, which aims to determine the level of relationship between organizational cynicism, education and development activities, has been examined through descriptive and relational screening. The universe of the research was chosen as a public hospital in Balıkesir and the sample was identified as 119 people. In the research, 17 expressions which was used by Uyar (2010) for the training and development activities have been preferred. For organizational cynicism, organizational cynicism scale consisting of 13 expressions with cognitive, emotional and behavioral sub-dimensions developed by Brandes, Dhadwarkar and Dean (1999) was used. The data were analyzed by statistical analysis and then analyzed by a packet program. As a result, there was a negative, meaningful and weak relationship between the training and development activities applied to health workers and organizational cynicism.

1. Giriş

İnsan ve insana ait olanlara dair bakış açısı yüzyıllar içerisinde evrimleşmiştir. İnsanın diğer canlılardan

ayrılmasına sebep olan akıl ve geliştirilebilir öğrenilebilir becerileri küresel rekabetin arttığı ve harita üzerindeki sınırların yok olduğu bu zamanda insani sermayeye olan

* Sorumlu yazar/Corresponding author
e-posta: ide.dilara.durmaz@gmail.com

yatırımın ve önemin artmasına neden olmuştur. İnsan kaynakları ve eğitim birimlerinin aktive edilmesiyle eğitim, geliştirme faaliyetleri her alanda hız kazanmış ve bireylerde yaratılan yenilikler şirketlerdeki rekabet gücünü birebir etkilemiştir. Hayatın ve sağlığın korunma ve tedavi sürecinde başat rol oynayan sağlık kuruluşları ve hastanelerde de gerek mesleki eğitimler gerekse çeşitli konulardaki panellerle kişilerin eğitimleri geliştirilmeye çalışılmaktadır. Artan eğitim düzeyi ve gelişen teknolojinin birebir takibi ile müşteri, hasta memnuniyeti seviyesi yükseltmekte daha hızlı, daha doğru ve tam yerinde uygulamalar yapılabilmektedir. Başarılı olan ve bireysel olarak gelişiminden memnun olan kişiler ise mevcut çalışma koşullarından olumlu olarak bahsetmektedir.

Değer konumunun odağında olan yahut olması gereken insan yine de işletmelere karşı zaman zaman sinik tutumlar izleyebilmekte bu durum örgütün tamamını kapsar hale geldiğinde ise örgütsel sinizm neden olabilmektedir. Örgütsel sinizm, bireylerin örgütlerine karşı benimsedikleri negatif tutumları içerir. Kızgınlık, endişe, güvensizlik gibi durumlar ile çalışan üzerinde etkisini gösterdiğinde özellikle sağlık alanında oldukça olumsuz durumlara yol açmakta, hizmet kalitesinin düşmesine neden olmaktadır. İnsan hayatının söz konusu olduğu bu sektörde sinizmin azaltılabilmesi için eğitim faaliyetlerinin kullanılması yapılan çalışmanın önemini ve gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Yurt içi ve yurt dışı literatür taramasında eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile örgütsel sinizm arasında sağlık sektöründe yapılan bir araştırmaya rastlanmamıştır. Mevcut çalışma ile alandaki bu eksikliği giderilmesi hedeflenmekte ve çeşitli pozisyonlarda bulunan sağlık çalışanlarının eğitim geliştirme faaliyetleri ile örgütsel sinizm düzeylerinin ölçülüp karşılaştırılarak ve konu ile ilgili farkındalık oluşturulması amaçlanmaktadır.

2. Kavramsal Çerçeve

Bu bölümde eğitim, geliştirme ve sinizm, örgütsel sinizm kavramları nedenleri ile ele alınacaktır.

2.1. Eğitim ve Geliştirme

Değişen dünyada her kurum ve kuruluş bir diğerinden rahatlıkla etkilenmektedir. Rekabetin uluslararası olduğu günümüzde açık sistemler haline gelen işletmeler gelişen ve sürekli yenilenen yönetim, üretim ve hizmet sektöründe çalışanları ile farklılıklarını ortaya koyabilmek ve anında adaptasyonu sağlayabilmek adına eğitim ve geliştirme faaliyetlerine çok daha fazla önem vermektedir.

Eğitim kavramı bireysel ve örgütsel bazda ele alınabilmektedir. Buna göre kişilerin yetenek ve becerilerini belirli bir amaç uğrunda geliştirerek insani sermayelerini artırması bu bağlamda incelenmektedir. Örgütsel anlamda ele alındığında ise eğitim, örgütün etkililik, etkinlik ve verimliliğin artırılmasını hedef alan yönetim araçlarının tümünü kapsamaktadır (Yüksel, 2000: 199). Ayırt etmeksizin her pozisyonda bulunan kişilere verilen eğitim ile teknolojiye uyum, rekabet avantajı ve müşteri memnuniyeti sağlanarak örgütün sonsuzluğu hedeflenmektedir.

Eğitim faaliyetlerinde asıl olan değişimin yakalanmasıdır. Verilen eğitim sonucunda kalıcı olarak istenen düzeye

erişilmemesi durumu başarısızlıkları getirmektedir. Katılımcıların oyalanarak memnuniyetle ayrılmalarını sağlayacak bir eğitim programı rahatlıkla hazırlanabilmektedir. Fakat asıl olması gereken kurum ve eğitim hedeflerinin eş güdümlü olmasını sağlamak ve bu yönde hazırlık yaparak eğitimin çıktılarını ölçmektir (Baltaş, 2009: 204).

Örgütlerde verilen eğitim programları ile genel olarak; çalışan verimliliğinin yükseltilmesi, iş tatmininin artırılması, ürün ve hizmetlerdeki kalitenin yükseltilmesi, örgütsel uyumun yakalanarak yabancılaşmanın ortadan kaldırılması, iletişim sürecindeki etkinliğin sağlanması, takım çalışmasının alışkanlık haline getirilmesi, iş kazalarının azaltılarak denetimin azaltılması, kalifiye eleman sayısının artırılması, işe giriş çıkışların azaltılması, öğrenme zamanının kısaltılarak işletme etkinliğinin ve verimliliğinin sağlanmasını hedeflemektedir (Bierama, 2000: 12).

Eğitim ve geliştirme kavramları zaman zaman karıştırılıyor olmalarına karşın farklılıklar içermektedirler. Eğitim, bir işi yapan bireyin o işin yapılmasını kolaylaştıracak, yaparken kullandığı becerileri arttırabilecek şekilde kendisini geliştirebilmesi yahut bu çıktıyı alabileceği bir programa dahil olmasıdır. Geliştirme ise; daha makro ölçekli hakimiyet kurmakta ve yarını da baz alarak geleceğin iş ve görevlerine dönük öğrenmeyi amaç edinmiştir (Bayraç, 2008: 129). “Hayat boyu öğrenim”, “öğrenen örgüt” ve “örgütsel gelişme” konularını kapsamaktadır. (Atılğan, 2004: 132) Ayrıca sürekli rekabette organizasyonların iyileştirilmesi için; bireylerin ve takımların performansını arttırıcı strateji ve planları geliştirip uygulamayı, performans planı ve gözden geçirme süreçlerini kurmayı, bireylerin ve grupların uzun vadeli gelişimlerine destek olmayı içermektedir (Mercin, 2005: 133).

Geliştirme işletme ve mesleki alan dışı konuları da kapsamaktadır. Kişisel gelişim ve kariyer hedefleri kapsamında bireyler geliştirme programlarına katılarak üst görev ve pozisyonlara hazırlık yapabilirler. Bu uygulama potansiyel sahibi, gelecekte üst düzeylerde görev alması beklenen kişilere yönelik olmaktadır (Uyar, 2010: 18).

2.2. Sinizm

Sinizm kavramı felsefi bir akım ve uygulama bulan bir yaşam biçimi olarak Antik Yunan ‘da ortaya çıkmıştır (Brandes, 1997). M.Ö. 4. yüzyılda yaşayan Antisthenes ve Sinop’lu Diogenes en bilinen sinik felsefeciler arasında yer almaktadır. M.Ö. 5 yüzyılda ise Sinik Okulu kurulmuştur.

Bir görüşe göre Yunanca “kyon” (köpek) kelimesinden geldiği düşünülen sinizm kavramı, diğer bir görüşe göre Sinik Okulu’nun kurulduğu Atina yakınlarında yer alan “Kynosarges” (gymnasion) kelimesinden türemiştir (Gökberk, 2000).

Türk Dil Kurumu’na göre kinizm sözcüğü ile eş anlamlı olarak anılan sinizm; “İnsanın erdem ve mutluluğa, hiçbir değere bağlı olmadan bütün gereksinimlerden sıyrılarak kendi kendine erişebileceğini savunan Antisthenes’in öğretisi” olarak tanımlanmıştır (TDK, 2018).

Kişilerin menfaat düşkünü, salt kendi çıkarları üzere hareket eden, memnuniyetsiz ve sürekli eleştirel bakış açısıyla yaklaştığını farz eden sinikler iyiliğin olmadığına inanmaktadır. Nitekim Sinoplu Diogenes’in Büyük

İskender'in kendisini ziyareti sırasındaki iyilik teklifi üzerine "Gölge etme istemem." yanıtı bunu kanıtlar gözükmektedir (Helvacı, 2000: 384).

En sade açıklaması ile sinizm değerleri olarak kabul edilen tüm insanların güvensiz ve samimiysiz kabul edilmesidir (Brandes vd, 2008: 235).

2.3. Örgütsel Sinizm

Siniz kavramı dünyada 1990'lar ülkemizde ise 2000'ler itibariyle araştırma konusu olmaya başlamıştır. Temelinde kişiler arası güvensizlik, memnuniyetsizliğin yer alarak yalnızca çıkara odaklı ilişkilerin kurulduğu düşüncesini açıklamaya çalışan fikir akımının örgüt boyutuna taşınması ile yeniden yorumlanmasına ihtiyaç duyulmuştur.

Örgütsel sinizm, çalışanların mevcut örgütlerine karşı hissettikleri olumsuz tutumlardır (Dean vd, 1998). Bir diğer tanıma göre ise; "bireylerin örgütlerinin ahlaki bütünlükten yoksun olduğu ve hakkaniyet, dürüstlük ve samimiyet gibi ilkelerin örgütsel çıkarlar lehine feda edildiği yönündeki inançlar" bütünüdür (Bernerth vd., 2007: 311).

Sinizmin örgütsel karşılıklarının boyutlar bazında ele alınmasını sağlayarak konuyu detaylandıran Dean vd. (1998: 345) bu konuda araştırma sayılarının artmasına neden olmuştur. Bilişsel, duyuşsal ve davranışsal boyutlar kişilerin içerisinde buldukları negatif tutumları kategorize etmiştir:

- (i) Bilişsel Boyut: Örgütsel sinizmin ilk boyutu, kişilerin örgütlerinin dürüstlük ve güvenden uzak olduklarına dair inançlarını kapsamaktadır. Bu inanç doğrultusunda adalet, dürüstlük ve samimiyetin olmadığı ortamda iş görenler kendilerine "ihnet" edildiği kanısına varmaktadır (Özler vd., 2010: 49).
- (ii) Duyuşsal (Duygusal) Boyut: Örgütsel sinizmin ikinci boyutunda, örgüte karşı hissedilen negatif duygular saygısızlık, öfke, sıkıntı duyma ve utanç olarak kendini gösterebilmektedir (Abraham, 2000: 269).
- (iii) Davranışsal Boyut: Örgüte karşı olumsuz duyguların davranışlara aktarıldığı boyuttur. Buna göre sinik çalışanlar, örgütü hakir görmekte, gelecek ile ilgili olumsuz tahminlerde bulunmakta, alaycı bir mizah ve güçlü eleştirel ifadelerle kendini belli etmektedir (Özgener vd., 2008: 56; Kutaniş ve Çetinel, 2009: 188).

2.3.1. Örgütsel Sinizmin Nedenleri

Örgüt içi sinizme neden olabilecek birçok farklı etken bulunmaktadır. Yönetimdeki yanlış tasarlanan değişim çabaları, aşırı stres ve rol yükü, kişisel ve örgütsel beklentilerin karşılanmaması, zayıf sosyal destek, yüksek rekabete karşın terfi sisteminde meydana gelen aksaklıklar, amaç çatışması, artan örgütsel karmaşıklık, karar alımlarında yeterli düzeyde yer alamama, iletişimsizlik, psikolojik sözleşme ihlalleri ve işten çıkarma bu sebepler arasında sayılabilmektedir.

3. Eğitim ve Geliştirme Faaliyetleri, Örgütsel Sinizm İle İlgili Yapılan Çalışmalar

3.1. Eğitim ve Geliştirme Faaliyetleri İle İlgili Yapılan Çalışmalar

Eğitim ve geliştirme faaliyetlerine ve bunların yansımalarına ilişkin yurtiçi ve yurtdışında birçok çalışma mevcuttur. Yapılan araştırmalardan bazılarında aşağıda yer verilmiştir.

Bek (2007) çalışmasında; bir hizmet işletmesinde eğitim ve geliştirme programı ile ilgili gözlem, görüşme, doküman inceleme ve 122 kişiye uyguladığı anket uygulamış ve eğitim olanaklarının yeterli olup olmadığı, katılım düzeyleri ve eğitim ihtiyacının tespiti sürecinin işgörenler tarafından olumlu algılanıp algılanmadığı araştırılmıştır. Çalışanların önemli bir kısmının eğitim ihtiyaç analizi ve yöntemlerini yeterli bulmadığı saptanmıştır.

Kaptangil'in (2012) 350 işletmenin insan kaynakları ve üst düzey yöneticilerine anket uygulayarak yaptığı çalışmada eğitim programları ve amaçları bunların performans etkileri incelenmiş ve işletmelerin verimlilik artışı, iş tatmininin sağlanması ve oryantasyonlar yabancılaşmayı engellemeyi hedeflediği tespit edilmiştir.

Akgemci ve Koçyiğit'in (2013) bir holding bünyesindeki 108 işgörene anket uygulayarak yaptıkları çalışmada eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile örgütsel vatandaşlık durumu incelenmiş ve bu ikisi arasında pozitif anlamlı ilişki bulunmuştur.

Konya Büyükşehir Belediyesi'nde hizmet içi eğitime tabi tutulan 216 çalışana anket uygulayan Söylemez (2013), eğitim çalışmalarının niteliğini sorgulayarak oluşturduğu alt problemler ile yönetici ve çalışan görüşlerinin paralellliği incelemiştir. Buna göre eğitim ihtiyaç analizi, eğitim programlarının oluşturulması, eğitim programlarının uygulanması ve eğitimin etkin hale getirilmesinde görüş birliği bulunmuş, eğitimin değerlendirilmesi hususunda ise yönetici ve çalışanlar arasında görüş farklılıklarına rastlanmıştır.

Yıldız (2014), bilgi ve teknolojinin ilerlemesi ile yeni boyutlar kazanan eğitim ve geliştirmeyi araştırdığı çalışmasında, klasik öğrenme ve yaşayarak öğrenme yöntemlerini bir işletmede örnek olay olarak incelemiştir. 25 satış temsilcisi üzerinden yapılan araştırmada yaşayarak öğrenme yöntemlerinin klasik öğrenmeye göre daha etkili sonuçlar verdiği tespit edilmiştir.

Kaya'nın (2015) nitel görüşme tekniklerini kullanarak Edirne'de bir otel işletmesinin insan kaynakları yönetici ile yaptığı ve sektördeki çalışanların eğitim ve geliştirilmesinin yürütülmesine ilişkin yöntemlerin incelenmesi ve farklı yöntemlerin ortaya çıkarılmasını hedeflediği çalışmasında eğitim ve geliştirme faaliyetlerine önem verilmesine karşın yeterli düzeyde olmadığı fakat otelin bu çalışmaların artırılmasına yönelik uğraşlar içinde olduğu belirlenmiştir.

Tanış ve Türkkuşu'nun (2018), TCDD'de çalışan 316 mühendise anket uygulayarak yaptığı araştırmada hizmet içi eğitimlere yönelik değerlendirmeler ve ihtiyaçlar analiz edilmiştir. Sonuçta işgörenlerin yapılan eğitimlerde memnuniyetsiz oldukları ve eğitim seviyesinin yükseltildiği takdirde hizmet içi eğitim memnuniyetinin arttığı tespit edilmiştir.

Çorum ve Öge'nin (2018) banka sektöründe çalışan 250 kişiye uyguladıkları anket çalışmasında eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasındaki ilişki irdelenmiş ve iki ölçek arasında, alt boyutları da dâhil olmak üzere istatistiki açıdan pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Yönetici desteği ve öğrenme motivasyonu örgütsel vatandaşlığı pozitif yönde, arkadaş desteği ise negatif yönde etkilemiştir. Algılanan eğitim, bireysel kazanç ve kariyer beklentisinin ise örgütsel vatandaşlık üzerinde herhangi bir etkisine rastlanmamıştır.

3.2. Örgütsel Sinizm İle İlgili Yapılan Çalışmalar

Türkiye'de ve dünyada sinizmi içeren farklı alanlarda birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalar özellikle 2000'li yılların ikinci yarısından itibaren ülkemizde artış göstermiştir.

Sinizm konusunda bilinen ilk bilimsel çalışma polis sinizmi üzerinedir. Arthur Niederhoffer, ABD'de 205 polis memuru üzerinde yaptığı ve 1967 yılında yazdığı *Behind the Shield* kitabında sonuçlarını açıkladığı çalışmada; yaş, rütbe, destekleyici liderlik davranışları, toplumun tutumu ve iş tatmininin sinizm ile negatif ilişkisi ve negatif duygusallığın sinizm ile pozitif ilişkisi tespit edilmiştir (Candan, 2013: 184).

Dean vd. (1998) sinizmin boyutlarını, bilişsel, duyuşsal ve davranışsal olarak açıklayarak kavramsallaştırdıkları çalışmaları ise örgütsel sinizmin ve benzer ilişkilerin açıklanabilmesi adına büyük bir kolaylık sağlamıştır.

Brandes vd. (1999) orta ölçekli bir fabrikada 129 kişi ile gerçekleştirdikleri bir çalışmada örgütsel sinizmle birlikte örgütsel bağlılık, işgören katılımı, yöneticinin biçimsel davranışlarını incelemiştir. Araştırma sonucunda örgütsel sinizm ve örgütsel bağlılık arasında negatif, güçlü bir ilişki bulunmuştur.

Abraham (2000) literatürde kabul gören beş sınıflı sinizm tanımlamasını yaparak sinizmin sonuçları, örgütsel sinizm ve iş tatmini, örgütsel bağlılık, yabancılaşma ve örgütsel vatandaşlık konularını incelemiştir.

Eaton (2000) tam gün ve part-time çalışan 124 öğrenci arasında örgütsel sinizm ölçeğini kullanarak kişilerin iş tatmini ve iş ilişkisini ölçmüş; umut ve davranışlar, sempati ve davranışlar arasında örgütsel sinizmin uyum arttırıcı etkisi olduğunu, kızgınlık ve davranışlar arasında ise uyumlaştırıcı etkisi olmadığını tespit etmiştir.

Cartwright ve Holmes (2006) yapılan çalışmada iş yükündeki artışın çalışan sağlığında ve özel yaşamında zarar verme eğilimini, yeni iş ortamlarının ise çalışanlar arasındaki sinizmi artırarak bağlılığı azalttığı öne sürülmüştür.

Türkiye'de sinizm ile ilgili ilk kapsamlı çalışma ise Erdost vd. (2007) tarafından yapılmıştır. Genel sinizm ve örgütsel sinizm kavramsallaştırılmış ve konuya ilişkin geliştirilen ölçekler ayrı ayrı Türkçeleştirilerek, İngiliz dilbilimcisi bir akademisyene teyit ettirilmiştir. Genel sinizm ölçeği için Kanter ve Mirvis'in (1999) "yaşama bakış açısı" ve Wrightsman'ın (1992) 'insan doğasının felsefesi'nden yola çıkılarak geliştirdikleri ölçekler tercih edilmiştir. Örgütsel sinizm için; Dean vd'nin (1998) kavramsallaştırmalarından hareket edilmiş, Eaton (2000) ve Brandes'in (1997) tarafından geliştirilen ölçümlerden de yararlanılmıştır. Özel

bir tekstil fabrikasında mavi ve beyaz yakalı işgörenler arasında uygulanan anketlerde mavi yakalıların tutarsız cevapları nedeniyle sadece beyaz yakalı olanların cevapları dikkate alınmış, sonuç olarak 85 beyaz yakalı çalışanın 64'ünden kullanılabilir veri elde edilmiştir. Dört ölçekten üç ölçek olumlu sonuç vermiş, genel sinizm ölçeklerinden Wrightsman'ın (1992) ölçeğinin güvenilirliği Kanter ve Mirvis'den (1991) daha yüksek çıkmış, örgütsel sinizmde kullanılan Brandes'in (1997) ölçeğinin de yüksek bir güvenilirliğe ve geçerliliğe sahip olduğu anlaşılmıştır. Bu ölçek, faktör analizi sonucunda akademik yazındaki ayırma (Dean vd. 1998) uygun yapı göstermiştir. Sonuç olarak; destek bölümlerinde çalışanların üretim bölümündeki çalışanlara göre ve yönetici olmayanların da yöneticilere göre daha sinik oldukları görülmüştür.

Tokgöz ve Yılmaz (2007) tarafından Alanya ve Eskişehir otel işletmelerinde çalışan 346 kişi üzerinde yapılan araştırma ile örgütsel sinizm ve boyutları sorgulanmış, Brandes'in örgütsel sinizm ölçeği kullanılmıştır. Araştırma sonucunda, genel sinizm ve örgütsel sinizm arasında zayıf bir bağ bulunmuş, işgörenlerin eğitim düzeylerinin artması ile sinizmlerinin yükseldiği görülmüştür. Ayrıca mevsimlik çalışanların kadrolulara genel sinizm düzeylerinin daha yüksek olduğu ve kıyı şeridinde çalışanların şehir içinde çalışanlara göre daha sinik olduğu tespit edilmiştir. Eğitim düzeyi ve genel sinizm arasında anlamlı bir ilişki bulunamazken eğitim durumunun örgütsel sinizm düzeyi arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur.

Kalağan ve Güzeller (2010) tarafından Türkçe'ye uyarlanan ve orijinali, Vance, Brooks ve Tesluk (1999) tarafından geliştirilen örgütsel sinizm ölçeği Antalya'da görev yapan 325 öğretmen üzerinde test edilmiştir. Yapılan çalışmada uyarlanan ölçek güvenilir ve geçeli bulunmuştur. Öğretmenlerin örgütsel sinizm düzeyi ile branşları, mesleki kıdemleri, eğitim durumları, çalıştıkları okul türü, öğretmenliği seçme sebepleri arasındaki anlamlı bir ilişkinin olduğu ortaya çıkarılmıştır.

Dikmetaş vd. (2010) tarafından Taşova Devlet Hastanesi'nde Brandes'in (1999) örgütsel sinizm ölçeği ile 78 kişi üzerinde gerçekleştirilen çalışmada hastane çalışanlarının örgütsel sinizm düzeylerinin cinsiyet, eğitim durumu, meslek grubu gibi etkenlere bağlı olarak değişmediği tespit edilmiştir. Örgütsel sinizm tutumlarında ise en yüksek boyutun bilişsel, en düşük boyutun duygusal olduğu görülmüştür.

Çalışkan ve Erim (2010) Göztepe SSK Hastanesi'nde 150 kişi ile yaptığı çalışmada sinizmi tespit edebilmek için Dean vd. (1998) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. Pozitif örgütsel davranış değişkenlerinin işe adanmışlık üzerinde olumlu bir açıklayıcı güce sahip olduğu görülmüştür. Bunun yanında pozitif örgütsel davranış değişkenleri, tükenmişlik ve sinizm üzerinde negatif bir açıklayıcı güce sahiptir.

Kutanis ve Çetinel (2010) devlet üniversitesinde 20 akademisyenle gerçekleştirdikleri çalışmada adaletsizlik algısının örgütsel sinizme sebep olmakla birlikte adaletsizliğe tepki gösterme gücünün örgütsel sinizmin esas belirleyici olduğu tespit edilmiştir. Araştırma görevlilerinin diğer kadrolara oranla daha çok olumsuz duygular hissettikleri ve daha sinik tutumlar takındıkları gözlenmiştir.

Örgütsel sinizmi demografik değişkenler üzerinden açıklamaya çalışan İnce ve Turan (2010) Karaman'da 140

yönetici üzerinden gerçekleştirdikleri araştırmada örgütsel sinizmin, çalışanların yaş, cinsiyet, eğitim, medeni durum açısından farklılaşmadığını tespit etmişlerdir.

Sağlık alanında Ankara'da Özler ve Atalay (2011) tarafından yapılan bir diğer araştırmada Brandes'in (1999) örgütsel sinizm ölçeği tercih edilmiş ve 175 kişi üzerinde uygulanmıştır. Buna göre örgütsel sinizm ve tükenmişlik arasında ve bilişsel sinizm ile davranışsal sinizm arasında anlamlı bir ilişki bulunmuş, bilişsel sinizm ve tükenmişlik arasında ise herhangi bir ilişkiye rastlanmamıştır.

Aksaray'da kamu ve özel hastanelerde 219 kişi üzerinden yapılan araştırmada ise İçerli ve Yıldırım (2012) Brandes'in Erdost (2007) tarafında Türkçe'ye çevrilen ölçeğini tercih etmişlerdir. Örgütsel sinizm ve örgütsel vatandaşlık üzerine yapılan analizlerde düşük düzeyde anlamlı ilişki tespit edilmiştir.

Sezgin Nartgün ve Kartal (2013) Bolu'da 90 öğretmen üzerinde uyguladıkları örgütsel sinizm ve örgütsel sessizlik ölçekleri sonucunda; örgütsel sinizm ve sessizlik düzeyleri ile cinsiyet, kıdem ve kurumda çalışma süresi değişkenleri arasında anlamlı bir fark bulunamamıştır.

Hemşirelerin örgütsel sinizm düzeylerinin Tayfun ve Çatır (2014) tarafından incelendiği ve 391 iş gören üzerinde yapılan çalışma sonucunda; hemşirelerin orta düzeyde örgütsel sinizm davranışını gösterdiği tespit edilmiş, örgütsel sinizm boyutlarından davranışsal boyutla meslekteki hizmet süresi arasında, bilişsel boyutla çalışma süresi arasında, duyuşsal boyut ve bilişsel boyut ile eğitim durumu arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur.

Trabzon'da, Kanuni Eğitim ve Araştırma Hastanesi'nde çalışan 300 kişi üzerinde yapılan araştırmada; Akyüz ve Yurduseven (2016) sağlık çalışanlarının sinizm boyutunun orta düzeyli olduğu belirlemiş, sinizm faktörlerinin cinsiyet ve eğitim faktörleri arasında anlamlı farklılık gösterdiğini tespit etmişlerdir.

Örgütsel sinizm ve işten ayrılma niyeti üzerine 206 araştırma görevlisi üzerinde Yalçın (2017) yaptığı araştırmada Brandes'in (1997) örgütsel sinizm ölçeği tercih edilmiş ve işten ayrılma niyeti ile örgütsel sinizm düzeyleri arasında pozitif yönde ve orta düzeyde bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

4. Amaç ve Yöntem

Sağlık çalışanlarının eğitim ve geliştirme faaliyetleri ve örgütsel sinizm düzeylerinin tespitini, ilişkisel varlığını, yönünü belirlemeyi hedefleyen bu çalışma Balıkesir ilinde bir kamu hastanesinde yapılmıştır. Araştırma Balıkesir ilindeki kamu hastanesinde çalışan 164 idari personel arasından basit ve tesadüfi olarak seçilmiş ve alana 150 anket ile girilmiştir. Eksik veriler nedeniyle çıkartılan anketler sonucunda 119 anket çalışmaya dâhil edilmiştir. Bu şekilde evrenin %72'sine ulaşılmış olup, örneklem ve evren uyumu sağlanmıştır.

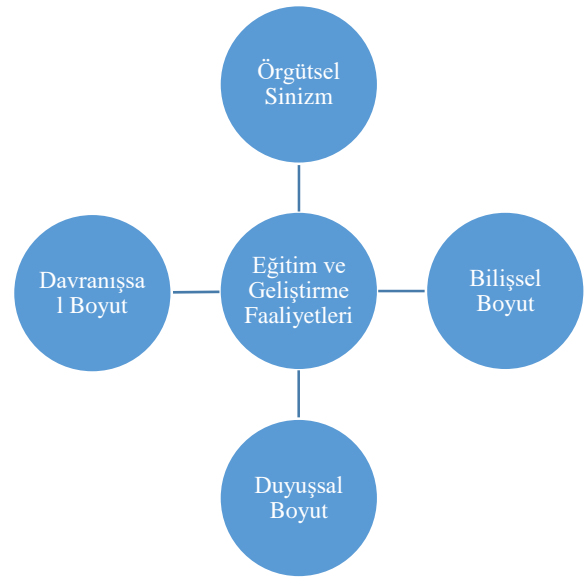
Hastane çalışanlarına ait sosyo-demografik bilgileri edinebilmek adına araştırmacı tarafından geliştirilen soruların yanında, eğitim ve geliştirme faaliyetleri için Uyar'ın (2010) kullandığı ifadeler arasından ilişkili olan 17'si tercih edilmiştir. Örgütsel sinizm için Brandes, Dhadwarkar ve Dean (1999) tarafından geliştirilen bilişsel,

duyuşsal ve davranışsal alt boyutlarına sahip 13 ifadeden oluşan örgütsel sinizm ölçeği kullanılmıştır. Ölçeklerde yer alan ifadeler 5'li likert olarak hazırlanmış ve her ifadenin karşısına (1) "Hiç katılmıyorum", (2) "Katılmıyorum", (3) "Ne katılıyorum ne katılmıyorum", (4) "Katılıyorum", "Kesinlikle katılıyorum." Seçenekleri konulmuştur.

Araştırmada elde edilen veriler bir paket program ile analiz edilmiş, betimsel istatistikler, korelasyon ve regresyon analizleri yapılmıştır. Güvenilirlik analizlerinde Cronbach Alpha tercih edilmiş, eğitim ve geliştirme için 0,95, örgütsel sinizm için 0,91 olarak hesaplanmıştır.

Çalışmada birim sayısının 30'dan büyük olması (n=119) ve verilerin normal dağılım göstermesi nedeniyle parametrik testler kullanılmıştır. Araştırmanın modeli ve hipotezleri aşağıda gösterilmektedir.

Şekil 1. Çalışmanın Modeli



H1: Eğitim ve geliştirme faaliyetleri örgütsel sinizmi etkilemektedir.

H2: Eğitim ve geliştirme faaliyetleri bilişsel boyutu etkilemektedir.

H3: Eğitim ve geliştirme faaliyetleri duyuşsal boyutu etkilemektedir.

H4: Eğitim ve geliştirme faaliyetleri davranışsal boyutu etkilemektedir.

Tablo 1. Araştırma Kapsamında İncelenen Katılımcıların Sosyo-Demografik Özellikleri

Değişken		Frekans	%
Cinsiyet	Kadın	73	61,3
	Erkek	46	38,7
Yaş	18-24	9	7,5
	25-34	41	34,5
	35-44	44	37,0
	44+	25	21,0
Eğitim Durumu	Ortaokul	4	3,4
	Lise	43	36,1
	Yüksekokul-Lisans-Lisansüstü	66	55,5
		6	5,0
Kurumda Çalışma Süresi	0-2 yıl	12	10,1
	3-5 yıl	16	13,4
	6-8 yıl	25	21,0
	9-11 yıl	26	21,8
	12+	40	35,6

İşgörenlerin sosyo-demografik özellikleri Tablo 1'de gösterilmiştir. Buna göre katılımcıların 73'ü (% 61,3) kadın, 46'sı (38,7) erkeklerden oluşmaktadır. Yaş gruplarına göre incelendiğinde ise hastane çalışanlarının 9'unun (% 7,6) 18-24, 41'inin (% 34,5) 25-34, 44'ünün (% 37,0) 35-44 ve 25'inin (% 21,0) 45 ve üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Personelin 4'ü (%3,4) ortaokul, 43'ü (%36,1) lise, 66'sı (%55,5) yüksekokul/üniversite ve 6'si (%5,0) master/doktora seviyesinde eğitim almıştır. Çalışma süresi kurum bazında analiz edildiğinde 6 ve üstü yıldan bu yana kurumda bulunan çalışan sayısı 91 (% 76,4) 'dir.

Tablo 2. Eğitim ve Geliştirme Ölçeğinde Yer Alan Sorulara İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Ortalama	Standart Sapma
Çalışan işe başladığında işe alıştırma (oryantasyon) eğitimi faydalı olacaktır.	119	4,2017	,91670
Aldığım şirket içi eğitimler mesleki açıdan bana yeni bilgi ve beceriler katmaktadır.	119	3,9412	,87618
Çalıştığım kurum tarafından düzenlenen eğitim ve geliştirme faaliyetlerinde mümkün olduğu kadar yer almayı tercih ederim.	119	4,0000	,80254
Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin varlığı çalıştığım kuruma olan bağlılığı artırır.	119	3,5630	1,08642
İşletmelerde eğitim faaliyetlerine sürekli ihtiyaç olduğunu düşünürüm.	119	3,8319	1,09172
İşletmelerde eğitim geliştirme faaliyetleri takım çalışmasını destekleyip birey ve takım performansını artırır.	119	3,7059	1,06048
Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin çalışanın başarısında etkili olduğunu düşünüyorum	119	3,9412	,89532
Çalışanlara eğitim verilmesi kurumun entelektüel sermayesine katkı sağlamaktadır	119	3,7899	,92859
Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin çalışanların hata yapma payını azalttığını düşünüyorum.	119	3,9916	,96107
Profesyonel gelişime yönelik eğitimlerin hem mesleki hem de kişisel gelişime katkısı olduğunu düşünüyorum.	119	3,9748	,90631
Eğitim ve geliştirme faaliyetleri geri dönüşü uzun vadede alınacak, geleceğe yönelik çalışanlara yapılan yatırımdır.	119	3,9076	,94771
Eğitim sonrasında eğitimin bireysel ve organizasyonel performansa katkısı ölçülmelidir	119	3,9664	,87268
Günümüzde teknik eğitimlerin yerini profesyonel gelişime yönelik eğitimlerin aldığını düşünüyorum.	119	3,8824	,80440
Aldığım eğitimler kendime olan güvenimi artırır.	119	3,8992	,96018
Katıldığım eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile edindiğim bilgiler, karar verme süreçlerinde bana yardımcı oluyor.	119	3,8739	1,02142
Almış olduğum eğitimlerde edindiklerimi, tüm iş hayatım boyunca kullanabileceğimi düşünüyorum.	119	3,8739	1,00469
Kariyerim boyunca kendimi sürekli geliştirmem gerektiğini düşünüyorum.	119	4,2017	,83949

Tablo 2'de görüldüğü gibi eğitim ve geliştirme ölçeğine dair verilen cevaplarda en yüksek ortalamayı alan ifadeler 4,2017 ortalama ve 0,91670 standart sapma ile "Çalışan işe başladığında işe alıştırma (oryantasyon) eğitimi faydalı olacaktır." ve yine 4,2017 ortalama ve 0,83949 standart sapması ile "Kariyerim boyunca kendimi sürekli geliştirmem gerektiğini düşünüyorum." ifadesidir. 3,5630 ortalama ve 1,08642 standart sapma ile en düşük ortalamaya sahip olan ifade; "Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin varlığı çalıştığım kuruma olan bağlılığı artırır." 'dir.

Tablo 3. Örgütsel Sinizm Ölçeğine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Ölçek Boyutları	N	Ortalama	Standart Sapma
Bilişsel Boyut	119	3,31	1,16
Duyuşsal Boyut	119	2,20	1,26
Davranışsal Boyut	119	2,54	1,21
Ölçek Geneli	119	2,68	1,21

Elde edilen veriler sonucunda örgütsel sinizm ölçeği için genel ortalama $x=2,68$ olarak tespit edilmiştir. Hastane çalışanlarının sinik tutumlarının ortalama altında seyrettiği görülmektedir. Ölçek, alt boyutları ile incelendiğinde duyuşsal ve davranışsal boyutların ortalamanın altında bilişsel boyut ise 3,31 ile ortalamanın üzerinde seyretmektedir. Likert olarak hazırlanan ifadelerde 1'den 5'e doğru gidildikçe çalışanların sinik tutumları artmaktadır.

Tablo 4. Örgütsel Sinizmin Bilişsel Boyutuna İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Ortalama	Standart Sapma
Çalıştığım hastanede, söylenenler ile yapılanların farklı olduğunu inanıyorum	119	3,4706	1,14850
Çalıştığım hastanenin politikaları, amaçları, uygulamaları arasında çok az ortak bir yön vardır	119	3,3866	1,15794
Çalıştığım hastanede, bir uygulamanın yapılacağı söyleniyorsa, bunun gerçekleşip gerçekleşmeyeceği konusunda kuşku duyarım.	119	3,2941	1,18860
Çalıştığım hastanede, çalışanların bir şey yapması beklenir ancak başka bir davranış ödüllendirilir.	119	3,2857	1,15085
Çalıştığım hastanede, yapılacağı söylenen şeyler ile gerçekleşenler arasında çok az benzerlik görüyorum.	119	3,1597	1,17158
Alt Boyut Geneli	119	3,31934	1,163494

Örgütsel sinizmin alt boyutlarından olan bilişsel boyut tablo 4'te gösterilmiştir. Buna göre alt boyut ortalaması 3,31 ile ortalama düzeyde seyretmektedir. "Çalıştığım hastanede, söylenenler ile yapılanların farklı olduğunu inanıyorum." İfadesi $x=3,47$ ile ortalamanın üzerinde en yüksek puanı almıştır. En düşük düzey ise $x=3,15$ ile "Çalıştığım hastanede, yapılacağı söylenen şeyler ile gerçekleşenler arasında çok az benzerlik görüyorum." ifadesine verilmiştir.

Tablo 5. Örgütsel Sinizmin Duyuşsal Boyutuna İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Ortalama	Standart Sapma
Çalıştığım hastaneyi düşündükçe sinirlenirim.	119	2,2605	1,30489
Çalıştığım hastaneyi düşündükçe hiddetlenirim.	119	2,2185	1,32230
Çalıştığım hastaneyi düşündükçe gerilim yaşarım.	119	2,1429	1,23704
Çalıştığım hastaneyi düşündükçe içimi bir endişe duygusu kaplar.	119	2,2017	1,19731
Alt Boyut Geneli	119	2,2059	1,265385

Duyuşsal boyuta ilişkin veriler tablo 5'te gösterilmiştir. Hastane çalışanlarının verdikleri cevaplar analiz edildiğinde alt boyut ortalamasının 2,20 ile düşük düzeyde olduğu görülmektedir. Bireylerin katılım düzeyinin en düşük olduğu ifade "Çalıştığım hastaneyi düşündükçe gerilim yaşarım." ifadesidir.

Tablo 6. Örgütsel Sinizmin Davranışsal Boyutuna İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Ortalama	Standart Sapma
Başkalarıyla, çalıştığım hastanedeki uygulamaları ve politikaları eleştiririm.	119	2,6134	1,30909
Başkalarıyla, çalıştığım hastanedeki işlerin nasıl yürütüldüğü hakkında konuşurum.	119	2,7059	1,19571
Çalıştığım hastaneden ve çalışanlarından bahsedildiğinde, birlikte çalıştığım kişilerle anlamlı bir şekilde bakışırız.	119	2,5546	1,11003
Çalıştığım hastane dışındaki arkadaşlarıma, işte olup bitenler konusunda yakınırım.	119	2,3025	1,23888
Alt Boyut Geneli	119	2,5441	1,2134275

Katılımcıların davranışsal alt boyutuna ilişkin verdikleri cevapların analizleri tablo 6'da gösterilmiştir. Buna göre genel ortalama $x=2,54$ ile düşük bulunmuştur. 2,70 ile ortalamanın üzerinde yer alan ifade ise; "Başkalarıyla, çalıştığım hastanedeki işlerin nasıl yürütüldüğü hakkında konuşurum." dir.

Tablo 7. Eğitim ve Geliştirme Faaliyetleri ile Örgütsel Sinizm Arasında Yapılan Korelasyon Analizi

	Eğitim ve Geliştirme	Örgütsel Sinizm	Bilişsel Boyut	Duyuşsal Boyut	Davranışsal Boyut
Eğitim ve Geliştirme	1				
Örgütsel Sinizm	-,395** ,000	1			
Bilişsel Boyut	-,123 ,184	,662** ,000	1		
Duyuşsal Boyut	-,412** ,000	,887** ,000	,401** ,000	1	
Davranışsal Boyut	-,369** ,000	,797** ,000	,239** ,009	,622** ,000	1

** p<0,01 düzeyinde anlamlıdır.

Araştırma konusu olan eğitim ve geliştirme faaliyetleri, örgütsel sinizm ve örgütsel sinizmin altı boyutları arasındaki ilişkinin yönünü ve gücünü tespit edebilmek için pearson korelasyon analizinden yararlanılmıştır.

Eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile örgütsel sinizm arasında istatistiksel olarak negatif yönlü, anlamlı ve zayıf bir ilişki mevcuttur ($r = -0,395$ $p < 0,01$). Eğitim ve geliştirme faaliyetlerindeki artış örgütsel sinizmin azalmasına neden olurken aksi şekilde gelişecek olan azalışlar sinik tutumların örgüt içinde artmasına neden olmaktadır.

Eğitim ve geliştirme faaliyetleri ve örgütsel sinizmin alt boyutlarında ters yönlü ve anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Buna göre eğitim ve geliştirme faaliyetleri bilişsel boyut arasında çok zayıf ve negatif yönlü ($r = -0,123$), davranışsal boyut arasında zayıf ve negatif ($r = -0,369$) yönlü, duyuşsal boyut arasında ise orta şiddetli ve ters yönlü ($r = -0,412$) bir ilişki bulunmaktadır.

Örgütsel sinizmin alt boyutları kendi arasında incelendiğinde bulgular değişmektedir. Anlamlı ve pozitif olan ilişkilerden en yüksek düzey duyuşsal ve davranışsal boyut arasındadır ($r = 0,622$ $p = 0,000 < 0,01$). En düşük ilişki düzeyi ise bilişsel ve davranışsal boyut arasında bulunmaktadır ($r = 0,239$ $p = 0,009 < 0,01$).

Tablo 8. Eğitim ve Geliştirme Faaliyetlerinin Örgütsel Sinizmi Etkilemesine İlişkin Regresyon Analizi

F = 21,650 R ² = 0,156	β Katsayısı	Standart Hata	t Değeri	p Değeri
Sabit	4,621	,421	10,983	,000
Eğitim-Geliştirme	-,493	,106	-4,653	,000

Bağımlı değişken: Örgütsel sinizm

Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin örgütsel sinizme etkisine ilişkin veriler tabloda gösterilmiştir. Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin, örgütsel sinizm düzeyini açıklama düzeyi 0,156 olarak tespit edilmiştir. Buna göre örgütsel sinizmin ancak % 15,6'sı eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile açıklanabilmektedir. Eğitim ve geliştirme faaliyetlerindeki artış örgütsel sinizm düzeyinin düşmesine sebebiyet vermektedir. B katsayısı $p < 0,05$ anlamlılık düzeyinde değerlendirilmiş ve ikili arasında ters yönlü, doğrusal ve negatif bir birliktelik bulunmuştur. Tüm bulgular ışığında H1 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 10. Eğitim ve Geliştirme Faaliyetlerinin Örgütsel Sinizmin Duyuşsal Boyutunu Etkilemesine İlişkin Regresyon Analizi

F =23,863 R ² = 0,169	β Katsayısı	Standart Hata	t Değeri	p Değeri
Sabit	5,141	,609	8,441	,000
Eğitim- Geliştirme	-,750	,153	-,412	,000

Bağımlı değişken: duyuşsal boyut

Eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile örgütsel sinizmin duyuşsal boyutuna dair bulgular tabloda gösterilmiştir. Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin, duyuşsal boyutu açıklama oranı % 16,9'dur. (R²=0,169) B katsayısı ters yönlü ve anlamlı bir birlikteliği işaret etmektedir. (B=-,750, p<0,05) Sonuç olarak H3 hipotezi doğrulanmaktadır. Duyuşsal boyutun azalması, eğitim ve geliştirme faaliyetlerindeki artıştan etkilenmektedir.

Tablo 11. Eğitim ve Geliştirme Faaliyetlerinin Örgütsel Sinizmin Davranışsal Boyutunu Etkilemesine İlişkin Regresyon Analizi

F =18,411 R ² = 0,136	β Katsayısı	Standart Hata	t Değeri	p Değeri
Sabit	4,736	,518	9,146	,000
Eğitim- Geliştirme	-,560	,130	-4,291	,000

Bağımlı değişken: davranışsal boyut

Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin davranışsal boyuta ilişkin verileri tabloda gösterilmiştir. Davranışsal boyutun, eğitim ve geliştirme faaliyetlerince açıklanan kısmı % 13,6 olarak bulunmuştur. (R²=0,136) B katsayısı negatif ve anlamlı bir birlikteliğe işaret etmektedir. (B=-,560, p<0,05) Buna göre H4 hipotezi kabul edilmiştir. Örgütlere karşı hissedilen olumsuz hislerin uygulamaya yansıtıldığı boyut olan davranışsal boyut, eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile azaltılabilmektedir.

Örgütsel sinizmin tüm alt boyutları incelendiğinde, eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin en yüksek duyuşsal boyutu sonrasında ise sırasıyla davranışsal ve bilişsel boyutu etkilediği tespit edilmiştir.

6. Sonuç

Sağlık sektöründe hizmet gücünün arttırılabilmesi, işgören memnuniyetinin yükseltilmesi ve sürdürülebilir rekabet için eğitim ve geliştirme faaliyetleri büyük önem arz etmektedir. Çalışanların sinik tutumlarının azaltılarak örgütün geneline yayılmasının engellenmesi ise insan hayatının söz konusu olduğu bu alanda mühimdir. Bu sebeple mevcut çalışmada eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile örgütsel sinizm düzeyleri ve bunlar arasındaki ilişki boyutunun belirlenmesi amaç edinilmiştir. Balıkesir ilinde bir kamu hastanesinde çalışan 119 personele anket uygulanmıştır.

Örgütsel sinizme ilişkin tanımlayıcı istatistiklere bakıldığında en yüksek oranın 3,31 ile bilişsel boyuta ait olduğu ve sırasıyla 2,54 ile davranışsal boyut, 2,20 ile duyuşsal boyutun takip ettiği görülmektedir.

Değişkenler arası ilişkinin tespiti için pearson korelasyon analizinden yararlanılmıştır. Eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile örgütsel sinizm arasında olarak negatif yönlü, anlamlı ve zayıf bir ilişki bulunmuştur. (r= - 0,395 p<0,01) Eğitim ve geliştirme faaliyetleri arttıkça örgüt içindeki sinik tutumlar azalmaktadır.

Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin örgütsel sinizm üzerindeki etkisini belirlemek için regresyon analizi yapılmıştır. Eğitim ve geliştirmenin örgütsel sinizm ve alt boyutları olan bilişsel, duyuşsal ve davranışsal boyutlarını ters yönde etkilediği tespit edilmiştir. Buna göre eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin en yüksek etkilediği alt boyut duyuşsal boyut olmuştur. Duyuşsal boyutu, davranışsal ve bilişsel boyutlar etkilemiştir.

Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin örgütsel sinizme etkisini inceleyen bir araştırmaya rastlanmamış olması, çalışmanın tüm kısıtlarına rağmen önemini göstermektedir. Buna göre örgüte karşı duyulan negatif hisler ve öfke gibi tutumları içeren duyuşsal boyutun eğitim ve geliştirme faaliyetleri tarafından en çok etkilenen boyut olması manidardır. Yöneticilerin eğitim kalitesini her yönü ile arttırmaları ve takım çalışmasını desteklemesi performanslara etki edecek ve kişilerin pozitif duygulara evrilmesine neden olabilecektir.

Mevcut işin en doğru şekilde yapılmasını sağlayan eğitim faaliyetlerinin ve mevcut şartlarda ve gelecekte en doğru işin yapılması olan geliştirmenin örgüt içindeki önemiyeti yöneticiler ve tüm çalışan personelce idrak edilecek şekilde aktarılmalıdır. Alından eğitimlerin, iştirak edilen programların yaşam boyunca ve iş hayatında gerekli olacak şekilde içleri doldurulmalıdır. Bu şekilde bireysel güveni artan işgörenlerin hata payları azalacak, örgüte bağlılıkları yükselerek sinizm düzeylerinde düşüş sağlanacaktır.

Eğitim ve geliştirme faaliyetlerinin örgütsel sinizme etkisini inceleyen bir araştırmaya rastlanmamış olması, çalışmanın tüm kısıtlarına rağmen önemini göstermektedir. Edinilen bulguların bu konuda çalışmak isteyen araştırmacılara yol göstererek eğitim ve geliştirme faaliyetleri ile örgütsel sinizm yazınına katkı sağlaması umulmaktadır. Konu, insanın doğasından, çalışma yaşamındaki stres ve bitmeyen rekabet nedeniyle her alanda araştırılmaya açıktır. Farklı yöntemler tercih edilerek derinlemesine analiz yapılabilir.

Kaynakça

- Abraham, F. R. (2000). Organizational Cynicism: Bases And Consequences. *Genetic, Social, And General Psychology Monographs*, 126(3), 269-292.
- Akgemci, T., & Koçyiğit, N. (2013). İnsan Kaynaklarında Eğitim ve Geliştirme Faaliyetlerinin Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi. *Humanitas*, 1(1), 17-31.
- Akyüz, İ., & Yurduseven, N. (2016). Sağlık Çalışanlarının Örgütsel Sinizm Düzeylerinin İncelenmesi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (16), 61-76.
- Atılğan, M. (2004). İnsan Kaynakları Yönetiminde Eğitim ve Bir İnceleme: Kaymakam Adaylarının Eğitimi. *Türk İdare Dergisi*, (448), 131-148.
- Baltaş, A. (2009). *Yeni İK*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Bayraç, A. (2008). *İşletmelerde Stratejik İnsan Kaynakları Yönetiminde Eğitim ve Geliştirme*. Yüksek Lisans Tezi. Konya: Selçuk Üniversitesi.
- Bek, H. (2007). İnsan Kaynakları Yönetiminde Eğitim ve Geliştirme Etkinliği (Örnek Bir Uygulama). *Selçuk*

- Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (17), 107-120.
- Bernerth, J. B. (2007). Justice, Cynicism, And Commitment A Study of Important Organizational Change Variables. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 303-326.
- Bierema, L. (2000). Development of Individual Leads To A More Productive Workplace. In: R. Rowden (Ed.), *Workplace Learning: Debating Five Critical Questions of Theory And Practice San Francisco Jossey-Bass*.
- Brandes, P. (1997). *Organizational Cynicism: Its Nature, Antecedents, And Consequences*. Dissertation of Doctor of Philosophy. Cincinnati, OH: The University of Cincinnati.
- Brandes, P. C. (2008). The Interactive Effects of Job Insecurity And Organizational Cynicism On Work Effort Following A Layoff. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 233-240.
- Candan, H. (2013). Örgütsel Sinizm ve İşgören Performansına Olası Etkileri. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(1), 181-194
- Çelikten, M., & Çanak, M. (2014). Okul Yöneticilerinin Örgütsel Bağlılıkları İle Örgütsel Sinizmleri Arasındaki İlişki. *Türkiye Sosyal Politika ve Çalışma Hayatı Araştırmaları Dergisi*, 4(6), 45-78.
- Çorum, M., & Öge, E. (2018). İnsan Kaynakları Yönetimi Fonksiyonlarından Eğitim ve Geliştirme Faaliyetlerinin Örgütsel Vatandaşlık Davranışına Etkileri: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma. *Assam Uluslararası Hakemli Dergi*, (10), 24-36.
- Erdost, E., Karacaoğlu, K., & Reyhanoğlu, M. (2007). Örgütsel Sinizm Kavramı ve İlgili Ölçeklerin Türkiye'deki Bir Firmada Test Edilmesi. *15. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı* (S. 514-524). Sakarya.
- Gökberk, M. (2000). *Felsefe Tarihi*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Helvacı, M. A. (2000). İlköğretim Okullarında Görev Yapan Öğretmenlerin Örgütsel Sinizm Düzeylerinin Belirlenmesi (Uşak İli Örneği). *Turkish Studies*, 7(3), 1475-1497.
- Kalağan, G., & Güzeller, C. (2010). Öğretmenlerin Örgütsel Sinizm Düzeylerinin İncelenmesi. *Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, (27), 83-97.
- Kaptangil, K. (2012). İşletmelerde İnsan Kaynakları Eğitiminin Çalışanların Performansları Üzerine Olan Etkileri. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), 25-44.
- Kaya, İ. (2015). İnsan Kaynakları Yönetimi'nde Eğitim ve Geliştirme Uygulamaları: Otel İşletmesinde Bir Örnek Olay İncelemesi. *Uluslararası Hakemli Beşeri ve Akademik Bilimler Dergisi*, 4(11), 77-91.
- Kutaniş, R., & Dikili, A. (2009). *Adaletsizlik Algısı Sinizmi Etkiler Mi? Bir Örnek Olay*. 17. Yönetim ve Organizasyon Kongre Kitabı (S. 693-699). Eskişehir: Osmangazi Üniversitesi.
- Mercin, L. (2005). İnsan Kaynakları Yönetimi'nin Eğitim Kurumları Açısından Gerekliği ve Geliştirme Etkinliği. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi* 4(14), 128-144.
- Özgener, Ş., Ögüt, A., & Kaplan, M. (2008). İşgören-İşveren İlişkilerinde Yeni Bir Paradigma: Örgütsel Sinizm. İçinde: Özdevecioğlu M., & Kaplan, H. (Ed.), *Örgütsel Davranışta Seçme Konular* (S. 53-72). Ankara: Gazi Üni.Vakfı İlke Yayınevi.
- Özler, D., Atalay, C., & Şahin, M. (2010). Örgütlerde Sinizm Güvensizlikle Mi Bulaşır. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi* 2(2), 47-57.
- Rumsey, D. J. (2011). *Statics For Dummies*. John Wiley & Sons.
- Sezgin, N. Ş., & Kartal, V. (2013). Öğretmenlerin Örgütsel Sinizm ve Örgütsel Sessizlik Hakkındaki Görüşleri. *Bartın Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2(2), 47-67.
- Söylemez, A. (2013). Yerel Yönetimler ve İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesi. *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13(26), 393-423.
- Taniş, H., & Türkkuşu, C. (2018). TCDD'de Çalışan Mühendislerin Hizmetiçi Eğitimlere Yönelik Görüşlerinin Çeşitli Değişkenler Açısından İncelenmesi ve Eğitim İhtiyaçlarının Belirlenmesi. *Demiryolu Mühendisliği Dergisi* (7), 1-13.
- Tayrfun, A., & Çatır, O. (2014). Hemşirelerin Örgütsel Sinizm Düzeylerinin İncelenmesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 347-365.
- Tesluk, P., Vance, R., & Mathieu, J. (1999). Examining Employee Involvement in The Context of Participative Work Environments. *Group Organization Management*, 3(24), 271-299.
- Tokgöz, N., & Yılmaz, H. (2008). Örgütsel Sinizm: Eskişehir ve Alanya'daki Otel İşletmelerinde Bir Uygulama. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(2), 238-305.
- TDK (2018). Büyük Türkçe Sözlük. (Erişim: 26/03/2018). http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=Com_Bts&Ar ama=Kelime&Guid=Tdk.Gts.5ab9343fdf2c88.37702477
- Uyar, B. (2010). *İşletmelerde Eğitim Geliştirme ve Performans İlişkisi ve Türk Telekomünikasyon Sektöründe Bir Araştırma*. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Marmara Üniversitesi.
- Yalçın, U. (2017). *Araştırma Görevlilerinin Örgütsel Sinizm Algularının İşten Ayrılma Niyetlerine Etkisi*. Yüksek Lisans Tezi. Erzurum: Atatürk Üniversitesi.
- Yıldız, E. (2014). Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi Anlayışı Işığında Eğitim ve Geliştirmenin Rolü, İşlevleri ve Bir Örnek Olay. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11(41), 215-236.
- Yüksel, Ö. (2000). *İnsan Kaynakları Yönetimi* (3. Baskı B.). Ankara: Gazi Kitabevi.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Polis Disiplin İşlemleri: Tüzükten Genel Kolluk Disiplin Hükümleri Hakkında Kanun Hükümünde Kararnameye

Police Disciplinary Procedures: from Regulations to the Statutory Decrees of General Law Enforcement Disciplinary Provisions

Cemal Öztürk^{a,*}

^a Dr. Öğr. Üyesi, Bitlis Eren Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü, 13100, Bitlis/Türkiye.
ORCID: 0000-0003-3607-1356

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Polis ve Disiplin
Polis Yönetimi
İnsan Kaynakları

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Police and Discipline
Police Administration
Human Resources

ÖZ

Yönetimin unsurlarından insan kaynaklarının idaresi bağlamında değerlendirilince, disiplinli ortamlarda çalışanlarda doyuma ulaşma kolaylaşırken, ilgili işyeri ya da kurumda da verimlilik artmaktadır. 1979'dan 23 Ocak 2017 tarihine kadar Emniyet teşkilatı çalışanlarının disiplin işlemleri Emniyet Teşkilatı Disiplin Tüzüğü ile yürütülmeye çalışılmışken bahse konu tarihten itibaren 682 sayılı Genel Kolluk Disiplin Hükümleri Hakkında Kanun Hükümünde Kararname ile yürütülmeye başlanmıştır. Polisin disiplin işlemlerinde bu Kanun Hükümünde Kararnameyle norm hiyerarşisinin yanında şekil ve esasa dair birçok değişiklik yapılmıştır. Burada amaç önce yapılan değişiklikler ile benzer ve farklılıkları, bunların polis motivasyon ve verimliliğine etki edecek noktalarını ortaya koymak, sonra da gelinen noktanın yönetsel ve hukuki açıdan bir değerlendirmesini yapmaktır. Sonuç bölümünde poliste disiplin kural ve işlemleri açısından ortaya çıkan yeni yapı ve etkileri ortaya konmaktadır.

ABSTRACT

Evaluating from the elements of management, in the context of the management of human resources, it becomes easier to achieve satisfaction in working in disciplined environments, while productivity is also increasing in the workplace or institution concerned. As a public service branch, discipline in police services is more stringent and up-grade than others. Disciplinary procedures of Police Personnel have taken a new stage by the Decree Law No. 682 dated January 23, 2017 on General law enforcement Disciplinary Provisions, while trying to be carried out by the Police Disciplinary Regulation of 1979. In addition to the norm hierarchy, many changes have been made about shape and essence. The aim here is to show similarities and differences, which will affect their motivation and productivity first, and then make an administrative and legal assessment of the point reached. In the conclusion section, new structure and effects emerged in terms of polis discipline rules and procedures are revealed.

1. Giriş

Disiplin hem bürokratik yönetimin niteliklerinden hem de etkin yönetim için gerekli ilkelerden biridir. Disiplinsizliğe sebebiyet veren stres ya da başkaca birçok sebep olabilir, hizmet içi eğitim gibi onu ortadan kaldırmaya dair çalışmalar da yapılabilir. Disiplin deyince sadece cezalandırıcı yaklaşım değildir zira bu sefer de başkaca olumsuzluklar

kendini göstermeye başlayacaktır. Genel olarak kurumlarda disiplini sağlamak için cezalandırmalar yapılmakta ve buna yönelik gerekli eğitimler verilmektedir. Bu süreç polis teşkilatında da böyle işlemektedir. Disiplin işlemleri normlarla cezalar ve usuller yönlerinden düzenlenmiş durumdadır. Polislik mesleğin görev ve hiyerarşik yapısı gereği olarak diğer çoğu kuruma göre daha disiplinli olması gereken ya da öyle gözükken bir meslektir. Polislik bir

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: cozturk@beu.edu.tr

profesyonel meslek olarak bakıldığında da akla ilk gelen ilkelerden biri disiplin olmaktadır.

Polis teşkilatımız mensuplarının disipline dair işleri 2017 yılı Ocak ayına kadar 1979 yılında çıkarılan Emniyet Örgütü Disiplin Tüzüğü ile yapılmıştır. Daha sonra bir polisin talebi sonucu yerel bir mahkemenin başvurusuyla Anayasa Mahkemesi söz konusu disiplin tüzüğünün kanuni dayanağı olan Emniyet Teşkilatı Kanununun ilgili maddesindeki hükmü iptal etmiştir. Müteakiben 2017 yılı Ocak ayından başlamak üzere de polislerimizin disiplin işleri 682 Sayılı Genel Kolluk Disiplin Hükümleri Hakkında Kanun Hükümünde Kararname'yle (KHK) yapılmaya başlanmıştır.

Bu çalışmada disiplin ve emniyet teşkilatımızdaki disiplin ceza ve prosedürleri ortaya konduktan sonra tetkik konusu tüzük ile KHK, içeriklerinden hareketle genel ilkeler, cezalar ve prosedürler, benzerlik ve farklılıklar gibi faktörlerle açıklanacaktır, gerekli bilgiler toplanıp tablolar oluşturulup analizler yapılacaktır. Son olarak da ortadaki Anayasaya aykırılık, Anayasa Mahkemesinin kararı ve hukuksuzluklara dair genel değerlendirmeler yapıлып, mevcut durum ve Anayasa Mahkemesi'nden ve KHK'nın yürürlüğe girmesinden itibaren yapılması gerekenlere dair değerlendirmeler yapılacaktır.

Bu çalışmada betimsel-tarama modeli ve nitel araştırma yönteminden faydalanılmıştır. Çalışma gayesi yönünde basılı ve internet kaynakları, tüzük ve kanun hükmünde kararname detaylı olarak ele alınmıştır.

2. Disiplin, Polis ve Polis Disiplin İşlemleri

Bürokratik yöntemin nitelikleri şunlardır (Polatoğlu, 2001: 38-39; Şahin, 2017: 66): 1. Nesnellik; 2. İletişimde resmîlik; 3. Kuralcılık, 4. Katı Disiplindir. Esas olan emir ve kurallara itaattir, aksi durumda ceza ve cezalandırma ortaya çıkmaktadır. Fayol'a (1949) göre, disiplin etkin yönetim için gerekli olan temel ilkelerden biridir.

Hizmet İçi Eğitimi gerektiren nedenlere baktığımızda örgütte iş yapma usulüne dair değişimlerin olması (Şahin, 2015: 226-227) ve bazı yasalara göre zorunlu olmasının (Aydın, 2011: 211) yanında kurumda disiplinsizliğin olması da kendini göstermektedir (Canman, 1995: 85).

Cezalandırıcı yaklaşımla bir kurumdaki sorun sadece cezalandırılarak çözülmeye çalışılırsa, olumsuz sonuçlarla karşı karşıya kalınması çok muhtemel olmaktadır, bu sonuçlar genel olarak şunlar olmaktadır (Hanhan, 2017: 3-4): 1. Bir kere kişiler arasında sekteye uğrayan ilişkiler yeniden düzeltilmesi ve zararın telafisi gerekirken ceza verilmesi, disiplinsiz hareketi ceza ile ilgisiz duruma sokmaktadır. 2. Yapılan disiplinsizlikle alakası kurulamayan bir ceza verildiğinde, bu ceza yerine ödül olarak görülebilmektedir. 3. Bazen de nasılsa cezasını çektiğine göre özür dilemesine gerek olmadığı algısı ortaya çıkmakta ve ceza işlevini kaybetmektedir. 4. Genel olarak ceza verilince insanlarda intikam-öfke duyguları ortaya çıkmakta ve artmaktadır. 5. İnsanlar tecrübe ettiği şeyleri doğru olarak algılayabilmektedir, davranışının düzeltilmesi için sadece cezalandırma kullanılan kişi ilerde kendisi de sorun çözmek gerektiği zamanlarda yalnızca cezalandırmayı kullanmaya kalkacaktır. 6. Uzun vadede ceza kişilerin ahlak ve vicdan gelişimini olumsuz etkilemektedir zira bir disiplinsizlik

yaptığında kişilerin yapması gereken vicdan gelişimine vurgu yapılmamaktadır.

Stres iyi yönetilemezse işteki başarısızlığa yol açtığı gibi (Aydın, 2015: 193) stres altındaki kişi işyerinde veriminin düşmesine ve disiplinin bozulmasına da sebep olabilir (Sevinç, 2000: 212). Ancak genel olarak diğer kurumlarda da uygulandığı gibi poliste de disiplin ve düzeni sağlama gayesiyle cezalandırmalar yapılmaktadır (Orat ve Yılmaz, 2012: 8). Nitekim polis okullarında adaylara disiplin hukuku dersleri de verilmektedir (Güloğlu, 2003: 111-112). Polisler hakkında yapılan müracaatlar ile şikâyetler kamunun genel disiplin normları ve hiyerarşik usullerle kurumların disiplin mevzuatı ve sistemi dahilinde araştırılıp neticelendirilmektedir (Erzurumluoğlu, 2009: 49).

Disiplin ihlali yapan kolluk mensuplarına etkin-anlamli cezalar verilmeli hatta disiplinsizlikleri bildiği halde gereğini yapmayan amirlere de disiplin cezaları verilmelidir (Human Rights Watch, 2008: 64).

Kurum olarak Emniyet Teşkilatına/Polis Teşkilatına baktığımızda, polis düzen ve disipline sahip güvenlik kuvvetidir (Taşbaş, 2010: 5; Geleri, 2003: 22). Türk Polis Teşkilatı Arması ve Yıldızındaki 54 ilkedden biri de "disiplinli"dir (Polis Yıldızı, 2018). Güvenlik kuvvetlerinde çalışanlardan insanlar genel olarak her yerde biraz çekinirler, bu çekinmede çalışma ortamları, silah, hiyerarşinin katılığı, üniforma gibi güvenlik görevinin doğasından gelen disiplin de etkili olmaktadır (Taşbaş, 2010: 124).

Polisin profesyonel olması dediğimizde aklımıza ilk gelen ilkelerden biri liyakatse diğeri de disiplindir (Yılmaz, 2004: 67). Emniyet teşkilatı mensupları için gözetim ve beraberinde iç disiplini sağlayacak etkili mekanizmalara ihtiyaç vardır (Osse, 2015: 180). Kurumlarda çalışanların küçük kabahatleri disiplin kurallarına ve daha ciddi suçları ise ceza kanunlarıyla bağlantılı olarak ceza soruşturmalarına konu olmalıdır (Osse, 2015: 194).

Polisin iç denetim ve yönetimi yasalar ve yarı-yargısal disiplin mekanizmalarıyla yerine getirilmektedir (Neocleous, 2006: 104; Gönen, Berksoy, Başer ve Uçum, 2013: 56). Disiplin soruşturmasında polis ya ceza almakta ya da aklanmaktadır.

Polislik şüphesiz ki profesyonel bir meslektir. Profesyonellik kavramına baktığımızda: uzun süren bir eğitim sürecine sahip olması, meslek etiğine sahip, hizmet etme yolunda olma, meslek mensuplarının davranışlarını düzene sokma, disipline dair yetkiye sahip ulusal bir meslek kurumunun var oluşu gereklidir (Sözen, 2004: 119).

Polisin görevleri Polis Vazife ve Salahiyetleri Kanunu'nda-PVSK şu şekilde gösterilmektedir: kişilerin ve kamunun tasarruflarını ve mesken dokunulmazlığını korur, asayiş korur; halkın namusunu, malını ve canını korur ve halkın istirahatini sağlar; Yardıma muhtaç olan veya isteyen çocuklarla acizlerle-alillere yardım eder; yasaların bunlardan başkaca verdiği diğer görevleri de yerine getirir (Polis Vazife ve Salahiyet Kanunu m.1).

Genel emniyetle ilgili olarak polisin görevlerine baktığımızda, bunların şunlar olduğunu görüyoruz; 1) Mevzuata, hükümet emirleri ile genel kamu düzenine aykırı hareketleri önlemek ve, 2) Şayet önü alınamamış ve bir suç işlenmiş ise, o zaman da ilgili mevzuata uygun olarak o suç

dair işlemleri yerine getirmek. Kamu güvenliği ve düzenini korumak polisin görevlerindedir. Bu gayeye dönük olarak polis; kendi amirlerinden emirler alır, aldığı bu emirleri mevzuata aykırı görürse, bu emri yerine getirmeyip emri verene bu aykırılığı izah eder. Buna rağmen amiri bahse konu emrinde ısrar edip yazılı olarak yeniden verirse, o emri polis yerine getirir ve emri yapan değil de sadece emri veren sorumlu olur. Lakin verilen emrin konusu suç oluşturmaktaysa bu emir asla yerine getirilmez, yerine getiren olursa sorumluluk altına girer (PVSK m.2).

Önce genel olarak zabıtanın başlamak faydalı olur, zira Polis de bir genel zabıta. Zabıta teşkilatı genel ve özel diye iki ayrı kısma ayrılmaktadır. Genel ya da umumi zabıta deyince silahlı kuvvetler olan polis ve jandarma anlaşılmalıdır. Özel zabıta deyince ise, genel zabıtanın dışındaki diğer yasalara göre kurulup öngörülen görevleri yapan zabıta akla gelmektedir. Özel zabıta ile Jandarma teşkilatı kendilerine has yasalara ve emniyet teşkilatı da Emniyet Teşkilatı Kanununa-ETK bağlıdır. Bu üç zabıtanın, Jandarma, emniyet ve özel zabıtanın birbirleriyle irtibatları ve ilişkileri nizamname ile düzenlenir (ETK m.3).

Emniyet Genel Müdürlüğü'nün oluşumuna baktığımızda; Yurtdışı, merkez ve taşra teşkilatlanmaları vardır. Emniyet Genel Müdürlüğü, merkez ve taşra teşkilatından oluşmaktadır. 1) Teftiş Kurulu Başkanlığı, Özel Harekat Başkanlığı, Özel Güvenlik Denetleme Başkanlığı, Hukuk Müşavirliği ve Daire Başkanlıkları Merkez teşkilatını oluşturur. Bahse konu daire başkanlıkları ihtiyaca göre en az 3 şube müdürlüğünden, şube müdürlükleri de en az üç büro amirliğinden oluşmaktadır. Müşterek kararnameyle genel müdür yardımcılarını 7'ye kadar artırılabilir. Bu genel müdür yardımcılarında bir tanesi gerek görülmesi halinde mülki idare amirliği hizmetleri sınıfı personel arasından görevlendirilebilmektedir. 2) İllerdeki il müdürlükleri, ilçelerde de ilçe müdürlük veya amirlikleri ve güvenliğe dair diğer birimler taşra teşkilatını oluşturmaktadır. İçişleri Bakanlığı uygun görürse yerleşim alanlarında polis birimi kurmak mümkündür. Emniyet teşkilatındaki birimlere dair sorumluluk, görev ve yetkilerine dair hususlar İçişleri Bakanlığınca yönetmelikle düzenlenmektedir (ETK m.16).

Teftiş Kurulu Başkanına gelince; Polis başmüfettişleri ve müfettişlerin mesailerini belirler, rapor ve yazılarını ve tahkikat belgelerini inceler ve sonuçlarını Genel müdüre aktarır ve Genel müdürün verdiği diğer görevleri yerine getirir (ETK m.52). Polis müfettişleri şunlar arasından atanır: emniyet müdürü ya da aynı derecedeki müdür yardımcılardan ve Polis Akademisinde yükseköğrenim ve uzmanlık kursunu başarıyla bitirmiş emniyet amirleri. Buradaki eğitimi almayan amirler de müfettişlik sınıfında görevlendirilebilirler ancak, bu durumdakiler birinci sınıf emniyet polis müfettişliğinden fazla terfi ettirilmezler (ETK m.53). Polis müfettişleri, polis teşkilatını sadece meslek kuralları bakımından denetlerler. Bu durumda Bakanlık müfettişlerinin hak ve yetkilerine sahiptirler (ETK m.54).

Daha önceden yürürlükte olan 1979 tarihli Emniyet Örgütü Disiplin Tüzüğü-EÖDT kaldırılmış ve Ocak 2017 yılı itibarıyla polisin disiplin işlemleri 682 Sayılı Genel Kolluk Disiplin Hükümleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname'ye-GKDHKHK göre yapılmaya başlanmıştır.

Anayasa-Aynı madde 121'e göre (Anayasa) Bakanlar Kurulu başkanlığını Cumhurbaşkanı yapmak kaydıyla

olağanüstü hal süresince, olağanüstü halin gerektirdiği hususlarda kanun hükmünde kararname çıkarabilmektedir. Bahse konu kararnameler, Resmî Gazetede yayımlanmakta, aynı gün Türkiye Büyük Millet Meclisine onaya sunulmaktadır. Bu kararnamelerin Meclisteki onaylanması süre ve usulleri İçtüzükte düzenlenmektedir (Any m.121). Türkiye Büyük Millet Meclisi İçtüzüğü madde 128'de, Anayasa'nın olağanüstü halleri düzenleyen 121 ve sıkıyönetim, seferberlik ve savaş halini düzenleyen 122'nci maddesine atfen çıkarılıp meclise sunulan kanun hükmünde kararnamelerin, diğer kanun hükmünde kararnamelerle, kanun tasarı ve tekliflerinden önce, acele olarak 30 gün içinde görüşülüp karara bağlanması ve komisyonlarda da 20 günde görüşmeleri tamamlanmayan kararnamelerin Meclis Başkanlığınca direk olarak Genel Kurul gündemine alınacağı görülmektedir. Meclis Başkanlığına sunulan bu Kanun Hükmünde Kararname, 27 Ocak 2017 tarihinde esas komisyon olarak İçişleri Komisyonu na havale edilmiştir. 20 günlük süre 17 Şubat 2017 tarihi itibarıyla sona ermiştir. Bahse konu KHK belirtilen sürede komisyonlarda karara bağlanamayınca, TBMM İçtüzüğü'nün 128'inci maddesi gereğince Meclis Başkanlığınca doğrudan Genel Kurul Gündemine alınmıştır (Tezkere, 2018: 3). Öncelikle KHK'nın komisyonda karara bağlanamamış bir kararname olduğunu hatırlatalım.

İncelememize konu Kanun Hükmünde Kararnamenin amacı şu şekildedir; EGM, Jandarma Genel Komutanlığı-JGK ve Sahil Güvenlik Komutanlığı-SGK personelinin disiplinsizlik ve cezalarını, disiplin işlemlerindeki disiplin amir ve disiplin kurullarını, disiplin işlem usulleri ile disipline dair diğer konuları düzenlemek (Akça, Algül, Dinçer, Keleşoğlu ve Özden, tarihsiz: 51; GKDHKHK m.1.). Bahse konu Kanun Hükmünde Kararname; Emniyet Genel Müdürlüğünde çalışan her sınıftan memurları; Jandarma Genel Komutanlığı ve Sahil Güvenlik Komutanlığındaki bazı kısım çalışanlarını kapsamaktadır. SGK ve JGK'nda kapsadığı personel; Kadrolu ve sözleşmeli subay ve astsubay, uzman jandarma, uzman ve sözleşmeli erbaş ve sözleşmeli erler, diğer sınıflardaki memurlardır (GKDHKHK m.2). JGK ve SGK emrine verilmiş olan yükümlü erbaş ile erlere dair 6413 sayılı Türk Silahlı Kuvvetleri Disiplin Kanunu uygulanmaktadır.

Bu Kanun Hükmünde Kararname'nin-KHK 2. Bölümünde-m.4-6; Disiplin cezası gerektiren eylemler ve disiplin cezası niteliği, disiplin soruşturmasına dair onun adli soruşturma/kovuşturmadan bağımsız oluşu ile takdir hakkı kullanımı, 3. Bölümünde-m.7-12; Disiplinsizlik ve Cezaları, 4. Bölümünde- m.13-26; Disiplin Amirleri ve Disiplin Kurulları, 5. Bölümünde- 27-33; Soruşturma Usulü, Karar, Zamanaşımı, İtiraz, 6. Bölümünde- m.34-39; Çeşitli ve Son Hükümler düzenlenmiştir. Aynı KHK'de disiplin cezası verilecek filler 8. maddesinde, devlet memurluğundan çıkarma 9. maddesinde, ağırlaştırıcı sebepler 10. maddesinde, geçici olarak kontrol altına alma 11. maddesinde, Disiplin ceza puanına bağlı olarak meslekten çıkarma cezası verilmesi 12. maddesinde ve Disiplin Amirleri ise 13. maddesinde düzenlenmiştir.

Bahse konu KHK'ye göre Personele Verilebilecek Disiplin Cezaları şunlardır: a) Personele hareketlerinde daha dikkat etmesinin gerektiğinin yazılı olarak bildirilmesi olan Uyarma Cezası, b) Personele yaptıklarında kusurlu olduğunun yazılı olarak bildirilmesi olan Kınama Cezası, c) Cezalandırılan

çalışanın brüt aylığından yaptığının derecesine göre, zam ve tazminatları dışındaki bölüm için on beş günlüğe varıncaya kadar kesinti yapılması olan Aylıktan Kesme Cezası, burada tam Türk Lirası üzerinden işlem yapılır ve kuruş kısmı dikkate alınmaz. ç) Çalışanın bulunduğu kademesindeki ilerlemesinde 4, 6 ya da 10 ay süreli durdurma yapılması olan Kısa Süreli Durdurma Cezası, d) Çalışanın bulunduğu kademesindeki ilerlemesinde 12, 16, 20 veya 24 ay süre ile durdurma yapılması olan Uzun Süreli Durdurma Cezası, e) Çalışan kişinin Emniyet Teşkilatı, Sahil Güvenlik ve Jandarma teşkilatlarında daha sonra çalıştırılmamak üzere meslekten çıkarılması olan Meslekten Çıkarma Cezası, f) Çalışanın daha sonradan devlet memurluğuna atanmamak üzere memurluktan çıkarılması olan Devlet Memurluğundan Çıkarma Cezası (GKDHKHK m.2).

Önceki çalışmaları olumlu olup değerlendirme puanı olarak iyi veya çok iyi alan çalışan için ceza verirken bir derece hafif ceza uygulanır. Cezanın uygulanmasında alt ya da üst kademelerinin alt veya ağır ceza sayılmayacağı haller, 2. maddenin birinci fıkrasının (c), (ç) ve (d) bentlerinin uygulanmasıdır. Bu KHK'ya göre alınan cezaların özlük dosyasından silinmesi hususunda personelin yetkili amirine başvurup dosyadan silinmesini istemesi için; kınama ile uyarma cezalarında bahse konu cezalar uygulamaya girdikten sonra beş yıl, diğer disiplin cezalarında ise uygulamaya başladıktan itibaren on yıl geçmesi gerekmektedir. Kişinin bu süreler boyunca gösterdiği davranışları, hal ve hareketleri bu isteğini haklı gösterirse ceza özlük dosyadan silinecektir. (GKDHKHK m.2).

Devlet memurluğundan çıkarmaya geldiğimizde, bu cezaya dair fiiller ve verme yetkisi olanlar hakkında 657 sayılı Devlet Memurları Kanunundaki-DMK hükümler uygulanacaktır. Bunun yanında bazı personel de yine devlet memurluğundan çıkartma cezasına çarptırılacaktır, bunlar; a) Ülkenin bağımsızlığı, bütünlüğü güvenliği zedelemeye ya da bozmaya yönelik faaliyette bulunmak ya da bulunanlara katılmak, yardımcı olmak ya da yapanlarla ilişki içerisinde olmak, b) İşkence fiilini yapmaktır. (GKDHKHK m.9).

Meslekten çıkartma cezaları ilk kez olarak disiplin ceza puanlarına bağlı da verilebilecektir, bu haller: A) Disiplinsizliği alışkanlık haline getirmek olarak kabul şu haller: 1) Son alınan cezanın kesinleşmesinden geriye doğru 1 yıl içinde yirmi disiplin cezası puanı almak ya da birbirinden ayrı en az iki disiplin amirinden toplamda en az on iki kez disiplin cezası verilmesi, 2) Son alınan cezanın kesinleşmesinden geriye doğru son beş yılda 40 disiplin cezası puanı ya da birbirinden ayrı en az iki disiplin amirinden toplamda en az yirmi beş defa disiplin cezası verilmesi. B) Bir disiplin dosyasından birden çok ceza verildiğinde, en ağır ceza değerlendirmelere esas alınmaktadır. C) 12. maddenin birinci fıkrasına dair ceza puanlarının hesaplanması usulünde, EGM personeli hususunda kararnameye ekli (1) sayılı çizelge, Sahil Güvenlik Komutanlığı ve Jandarma Genel Komutanlığı personeli için de ekli (2) sayılı çizelge kullanılmaktadır. D) Sözleşmeli çalışanın sözleşmesini feshederken özel kanunlardaki hükümler uygulanmaktadır (GKDHKHK m.12).

Tablo 1. Emniyet Personeli Disiplin Ceza Puanları Çizelgeleri

Cezanın Cinsi	Ceza Puanı	
	Emniyet Personeli	Jandarma ve Sahil Güvenlik Personeli
Uyarma	1	1
Kınama	2	2
Aylıktan Kesme	3	3
Kısa Süreli Durdurma	4	-
Uzun Süreli Durdurma	5	-
Kısa Süreli Durdurma Karşılığı Aylıktan Kesme	-	5
Uzun Süreli Durdurma Karşılığı Aylıktan Kesme	-	6

Kaynak: Resmi Gazete (2017)

Tablo 2. Emniyet Personeli Disiplin Amirlerinin Ceza Yetkileri

	Uyarma	Kınama	Aylıktan Kesme
Ceza Verilecek personelin Rütbesi	Her rütbe/ her sınıftan personele	Her rütbe/ her sınıftan personele	Her rütbe/ her sınıftan personele
Ceza Verecek Disiplin Amirlerinin Rütbe ve Makamları			
Laboratuvar Müdürü, Şube Müdürü, İlçe Müdürü, İlçe Amiri ve Polis Merkezi Amiri	Verebilir	Verebilir	3 güne kadar
Birinci Hukuk Müşaviri, Daire Başkanı, Eğitim ve Öğretim Kurumu Müdürleri, Polis Moral Eğitim Merkezi Müdürleri, İl Emniyet Müdürleri, Kaymakamlar	Verebilir	Verebilir	10 güne kadar
Emniyet Genel Müdürü, Valiler, Bakan	Verebilir	Verebilir	15 güne kadar

Kaynak: Resmi Gazete (2017)

3. Emniyet Örgütü Disiplin Tüzüğü İle 682 Sayılı KHK'nın Karşılaştırması

EÖDT ve GKDHKHK'yı karşılaştırdığımızda: EÖDT 2 Bölümden oluşurken KHK 6 Bölümden meydana gelmektedir. Tüzüğe Ek maddelerle sonradan eklenen disiplin cezası gerektiren tutumlar ve fiiller KHK'da üçüncü bölüme işlenmiştir. KHK'ya 9 madde sadece üç kurumun disiplin kurullarının oluşması, yetkileri ve kararlarının kesinleşmesi kapsamında eklenmiştir. KHK'nın birinci bölümünde üçüncü madde olarak işlenen "Tanımlar" Tüzükteki eksikliklerden birini kapatmaktadır. Tüzüğü oluşturan maddelerin çoğu disiplin cezaları ve gerektiren eylem, işlem, tutum ve davranışlara dair iken, KHK'de disiplin cezası verilecek fiiller sadece 8. maddede verilmiştir.

Normların kapsamına baktığımızda, normların kapsamı Tüzükte birinci maddede ve KHK'da ikinci maddede düzenlenmişse de içerik olarak normlar "kurumda çalışan her sınıftan memurları" kapsamaktadırlar, en azından bu Emniyet Teşkilatı için böyledir. Diğer Kurumlarda farklı durumlar söz konusu ise de bizim çalışma kapsamımız

dışında olup bu çalışmada diğer kurumlarla ilgili duruma dair değerlendirme yapılmayacaktır.

İki normda da disiplin cezaları aynı kalırken, o disiplin cezalarını gerektiren fiil, tutum ve davranışlar genel olarak aynı olmakla birlikte kısmi değişiklikler olmuştur.

Tüzükte kişilere dair koruma tedbiri öngörülmemişken, KHK'da benzer olarak 11. maddeyle "geçici olarak kontrol altına alma" tedbiri getirilmiştir.

Tüzükte olmayan ve KHK ile getirilen bir yenilik te "disiplin ceza puanına bağlı olarak meslekten çıkarma" cezası olmuştur. Memuriyetten çıkarma ya da devlet memurluğundan çıkarmaya dair Tüzükte sadece DMK'daki haller esas alınmışken, KHK'da DMK'daki durumlara ek olarak 9. maddeyle iki hal daha eklenmiştir; 1. Devletin-Ülkenin bütünlüğü, bağımsızlığı ve güvenliğini bozan ya da buna yönelik faaliyette bulunmak, bulunanlara yardım etmek ya da bunlarla ilişki içerisinde olmak ve, 2. İşkence yapmak. Tüzük hükümlerini İçişleri, Adalet ve Maliye Bakanları yürütürken, KHK hükümlerini Bakanlar Kurulu yürütmektedir.

Tüzükteki Geçici Madde 1'de çok yerinde ve hukuka uygun olarak "bu tüzükten önce işlenmiş olup henüz ceza verilmemiş veya itiraz edilmiş veya dava açılıp karara bağlanmamış disiplinsiz eylem ve davranışlar için, 1979'da yürürlüğe konulan Tüzükle 1983'de Bakanlar Kurulunca değiştirilerek yürürlüğe konulan bu Tüzük hükümleri arasında öngörülen cezalar yönünden fark varsa, memurun lehine olan hükümlerin uygulanacağı" belirtilmiştir. KHK'daki Geçici Madde 1/1'de hukukun genel ilkelerine aykırı olarak bu KHK'nın yürürlüğe girdiği tarihten önce Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulmuş olan 1979 tarihli Emniyet Teşkilatı Disiplin Tüzüğü hükümleri çerçevesinde resen verilmiş olsun ya da yetkili disiplin kurullarınca verilmiş olsun, bu cezalar bahse konu Kanun Hükmünde Kararnameye göre verilmiş farz edilmektedir.

Tüzükte "meslekten çıkarma" cezası "memurun, Emniyet Teşkilatı hizmetlerinde bir daha çalıştırılmamak üzere meslekten çıkarılması" şeklinde iken, KHK'da meslekten çıkarma cezası "Personelin emniyet, jandarma ve sahil güvenlik teşkilatlarında bir daha çalıştırılmamak üzere meslekten çıkarılması" şeklinde genişletilerek değiştirilmiştir. Yani meslekten çıkarma cezası kapsam genişleterek birkaç meslekten aynı anda çıkarma cezası şekline dönüştürülmüştür. Yeni bir disiplin cezası kategorisi oluşturulmuş ancak adı eski tüzükteki haliyle bırakılmıştır.

Verilecek cezalarda alt ya da bir derece hafif olan cezanın verilmesi konusu: Tüzük madde 15'de "geçmiş hizmetleri olumlu olan, iyi veya çok iyi derecede performans değerlendirme puanı ile ödül veya başarı belgesi alan memurlara, işledikleri fiilin özelliği, biçimi, işlendiği yer ve zaman göz önünde bulundurularak Tüzükte gösterilen cezanın bir derece aşağısının uygulanabileceği" karara bağlanmışken KHK madde 7'ye göre tüzükten farklı olarak geçmiş hizmetleri olumlu görülüp iyi ya da çok iyi değerlendirme puanı almış olan personele, ceza verirken bu cezalarda bir derece hafif olanı uygulanacaktır. Böylece daha hafif ceza verilmesinde tüzükteki "memurun ödül ve başarı puanı almış olması hali" KHK'da bir derece hafif olan cezanın uygulanması gerekçeleri arasından çıkarılmış olmaktadır.

Savunma Hakkı: Anayasa madde 129'a göre, savunma hakkı verilmeden memurlar ile diğer kamu görevlilerine disiplin cezası vermek mümkün değildir. Tüzükte açıkça düzenlenmemiş olan savunma Hakkı KHK madde 31'de ayrıca düzenlenmiştir. Ancak burada da DMK'yla bir farklı durum söz konusudur. DMK madde 30'da yetkili disiplin kurulu ya da soruşturmacının en az 7 gün süre verip bu süre içinde ya da belirtilen zamanda savunmasını yapmayan memur bu haktan kendisi vazgeçmiş sayılırken, KHK madde 31'e göre, Disiplin amiri/disiplin kurulu başkanı ya da görevlendireceği kurul üyesince savunmanın istenebileceği, bu sürenin en az yedi gün olacağı ve bu sürede savunmasını yapmadığında bu personelin savunma hakkından feragat etmiş kabul edileceği düzenlenmiştir. Aynı KHK'nın 14. maddesinde de bu disiplin amirlerinin soruşturmaya ilişkin yetkilerini sayarken "kendilerinin veya bunların yazıyla görevli kılacakları soruşturmacılar marifetiyle bu soruşturmaları yapabileceği, bu soruşturmacılar ve heyet, görevlendirmeyi yapan disiplin amiri adına soruşturmaya dair bilgi ve belgeleri toplama, ifade alma, tanık dinleme yetkisine haiz olacakları belirtilmektedir. Kanaatimizce savunma alma işleminin bizzat disiplin amirince yapılması gerekmektedir.

Disiplin cezaları ve yargıya başvurma: Anayasa madde 125'e göre idarenin her türlü eylem ve işlemlerine karşı yargı yolu açıktır ve madde 129'a göre uyarı ve kınama cezalarıyla ilgili olanlar hariç, disiplin kararları yargı denetimi dışında bırakılamaz. KHK'da madde 30/5'de bakan ile disiplin kurullarının verdiği disiplin cezalarına karşı ancak idari yargı yoluna başvurulabileceği ve madde 32/1'de kesinleşen disiplin cezalarına karşı iptal davası açılabilmesi belirtilmektedir. Kesinleşen disiplin cezalarına atıf yapılırken uyarı ve kınama cezaları kapsam dışında bırakılmamıştır. Bu ileri bir adım olarak görülmelidir.

ETK madde 83'ün iptali: Anayasa madde 38'e göre, işlendiği zaman yürürlükte bulunan kanunun suç saymadığı bir fiilden dolayı kimse cezalandırılmamakta; suçu işlediği zaman kanunda o suç için konulmuş olan cezadan daha ağır bir ceza kimseye verilememektedir, suç ve ceza zamanasını ile ceza mahkûmiyetinin sonuçları konusunda da bu kural uygulanmaktadır. Anayasa madde 128'e göre, memurların ve diğer kamu görevlilerinin nitelikleri, atanmaları, görev ve yetkileri, hakları ve yükümlülükleri, aylık ve ödenekleri ve diğer özlük işleri kanunla düzenlenmek durumundadır. Bu kural milletvekillerinin kendi özlük haklarını (Dönmez, 2016: 322 yasayla düzenlemeleri anlamında değil, tüm memurların özlük haklarının kanunla düzenlenmesi anlamındadır.

Anayasa 152'de, davaya bakan mahkeme davaya uygulanacak olan bir yasayı Anayasaya aykırı bulursa ya da tarafların ileri sürdüğü aykırılık iddiası olur ve mahkeme onu ciddi görürse, Mahkeme davaya bakmayı Anayasa Mahkemesi'nin konuya dair vereceği karara kadar geri bırakır. Anayasa 153'e göre, Anayasa Mahkemesinin kararları kesindir.

Kanun ya da bunların hükümleri, iptal kararlarının Resmî Gazetede yayımlandığı tarihte yürürlükten kalkar. Gerekirse Anayasa Mahkemesi iptal hükmünün yürürlüğe gireceği tarihi ayrıca belirler, bu tarih kararın Resmî Gazetede yayımlanmasından itibaren bir yılı geçemez. İptal kararları geriye yürümez. Bu kararlar Resmî Gazetede hemen yayımlanır ve yasama, yürütme ve yargı organlarını, idare

makamlarını, gerçek ve tüzel kişileri bağlar. Nitekim EÖDT'ne dayanak olan ETK madde 83 Anayasa Mahkemesi kararıyla Anayasaya aykırılık nedeniyle iptal edilmiştir. Karaman Emniyetinde görev yapan bir polis memurunun, kendisine Karaman İl Polis Disiplin Kurulunca 2015'de verilen disiplin cezası işleminin yürütmesinin durdurulması ve iptali istemiyle dava açması üzerine görevli mahkeme yaptığı değerlendirme sonucunda, ETK madde 83'ü Anayasanın 38. ve 128. maddelerine aykırı bularak bu maddenin iptali istemiyle itirazın Anayasa Mahkemesine başvurulmasına oybirliğiyle karar vermiştir (Başvuru Kararı, 2016). Anayasa Mahkemesi'nde başvuru incelenmiş ve mahkemenin 2015/85 Esas sayılı kararında ETK 83 maddesinin 1. cümlesinin anayasa aykırılığı nedeniyle iptaline karar vermiş ve orada şu değerlendirmelerde bulunulmuştur (AYMK Esas 2015/85): 1- Polis disiplin işlemleri Anayasa 128'de belirtilen "diğer özlük işleri" kavramı kapsamında olup yasayla düzenlenmelidir. 2- Kanunilik ilkesi denilince düzenleme yapılan alandaki temel ilkeleri kanunun koyması ve çerçevesinin kanunla çizilmesi anlaşılır. 3- Anayasanın 38. maddesinde getirilen "suçta ve cezada kanunilik ilkesi" gereğince, yasaklanan eylemlerle bunlara verilecek cezaların şüpheye izin vermeyecek tarzda kanunda gösterilmesi ve kuralın açık, anlaşılır ve sınırları anlaşılır olmalıdır. 4- Anayasal olarak 38. maddede idari ve adli suç ve cezalar arasında bir ayırım bulunmamaktadır. Her ikisi de cebir içerir. 5- Adli suçlarda kanun koyucu tarafından daha fazla önem verilen hukuki değerin ihlali söz konusu iken, idari suçlarda daha az önem verdiği hukuki değerin ihlali söz konusudur. Buradan hareketle genel olarak adli suçlara öngörülen cezalar idari suçlara öngörülen cezalardan daha ağırdır ve hürriyeti bağlayıcı cezalar kuraldır ki adli suçlarda geçerli olmaktadır. 6- Hangi eyleme hangi hukuki yaptırım konduğu kişilerce bilinmeli ve yapacakları fiillerinin sonuçları öngörülebilir olmalıdır. 7- Kamu görevlilerinin görev ve yetkileri sınırlandırılmış ve bu sınırları ihlal edenlerin disiplin cezası alacakları alakalı yasalarda öngörülmüş durumdadır. 8- Bu haliyle disiplin suçlarına dair polisleri koruyan bir kanuni güvence yoktur. ETK'nda disiplin suçlarının tüzükle getirilmesine dair tek ölçüt "polislik mesleğinin haiz olduğu önem ve özelliğın gözetilmesidir. Oysa bu kural disiplin suçlarına dair genel ilkeleri, çerçevesi, cezaı gerektiren fiilleri genel hatlarıyla dahi belirlememiştir. 9. ETK'da getirilmiş olan kural hangi somut fiile hangi hukuki yaptırımın bağlandığını açık-kesin olarak bilinip öngörülmesine yasal çerçevede imkan vermemektedir. Bu nedenle Anayasanın 38. maddesinde belirlenen suçta kanunilik ve 128. maddesinde belirtilen kanun düzenleme ilkesine aykırılık mevcuttur.

Tüzüğe göre verilmiş disiplin cezalarının KHK'ya göre verilmiş addolunması: Bahse konu KHK'nın Geçici Madde 1'i, bu kararnamenin yürürlüğe girdiği tarih baz alınarak, bu tarihten daha önce EÖDT hükümleri çerçevesinde resen ya da yetkili disiplin kurullarınca uygun görülen disiplin cezalarının bahse konu KHK hükümleri uyarınca verilmiş olarak kabul edilmesini hükme bağlamıştır. Oysaki Anayasamız bunun mümkün olmayacağını söylemektedir (Şen, 2018). Anayasa madde 128'e göre, diğer kamu görevlileriyle birlikte memurların atanmaları, nitelikleri, görev-yetkileri, hak-yükümlülükleri, aylık-ödenekleri ve diğer özlük işlemleri yasada düzenlenmiş olmak zorundadır. Anayasa madde 38'e baktığımızda, bir suç işlendiğinde o anda yürürlükte olan kanunlarda suç sayılmamışsa o da suç

kabul edilmemekte ve ondan dolayı kişiler cezalandırılmamakta; suçun meydana geldiği andaki mevzuatın öngördüğünden fazla bir ceza verilememektedir; suçta zamanaşımı, ceza zamanaşımı ve ceza mahkûmiyetinin ortaya koyduğu sonuçlar hususunda da bahse konu kural geçerli kabul edilmektedir. Bu iki madde çerçevesinde Tüzüğe göre suç sayılmış olan fiilleri kanunun suç saydığı fiiller olarak görmek mümkün değildir. Diğer yandan memur olan emniyet teşkilat personeline uygulanacak olan disiplin kuralları ancak kanunla düzenlenmek durumundadır, ancak tüzükle düzenlenmiş olması kanunla düzenlenmediğini göstermek için yeterlidir. Bu durumda KHK öncesinde Anayasamız madde 128'e göre kanunla düzenlenmiş bir özlük işlemi-disiplin işlemi yoktur ayrıca yine KHK öncesinde disiplin cezası verilmiş olan fiiller Anayasamız 38'e göre işlendiği zaman yürürlükte olan kanunların suç saymadığı fiillerdir. Bu nedenle KHK öncesi tüzüğe göre verilen cezalar ancak ve ancak sicilden silinmesi gereken idari işlemlerdir. Hal böyle olunca tüzükle disiplin cezası verilmiş olan disiplin cezalarından zarar gören memurların zararlarının tanzimi ve durumlarının öncesine döndürülmesi o memurlar için en temel haktır.

Tablo 3. Disiplin Cezaları ve Gerektiren Fiiller Tablosu (EÖDT, GKDHKHK ve DMK)

Disiplin Cezaları	Gerektiren Fiil, Eylem İşlem Tutum ve Davranışlar (adet)		
	EÖDT	GKDHKHK	DMK
Uyarma	2	8	8
Kınama	11 (10+m13)	12	13
Aylık Kesimi 3 günlüğe kadar	15	16	
Aylık Kesimi 4-10 Gün	7	9	
Aylık Kesimi 11-15 Gün	1	5	
Kısa Süreli Durdurma 4 ay	12	8	
Kısa Süreli Durdurma 6 ay	6	7	
Kısa Süreli Durdurma 10 ay	3	5	
Uzun Süreli Durdurma 12 ay	3	2	
Uzun Süreli Durdurma 16 ay	1	3	
Uzun Süreli Durdurma 20 ay	2	2	
Uzun Süreli Durdurma 24 ay	8 (5+m10, m11,m12)	13	14
Meslekten Çıkarma	46	38 (37+ m12)	
Memuriyetten Çıkarma	12 (DMK)	14 (DMK+2)	12
Disiplin Cezaları	Gerektiren Fiil, Eylem İşlem Tutum ve Davranışlar (adet)		
	EÖDT	GKDHKHK	DMK
Genel Toplam	129	142	54

KHK'dan önce başlayıp devam eden soruşturmalar mevzu: KHK'nın Geçici Madde 1'e göre, bu KHK'nın yürürlüğe girdiği tarihte devam etmekte olan disiplin soruşturmaları ile ilgili olarak bu Kanun Hükümünde Kararname hükümlerinin uygulanması hükmü vardır. Oysaki tüzüğün geçici maddesinde olduğu gibi KHK'nın yürürlüğe girdiği tarihteki

soruşturmalar için de kişinin lehinde olan hükümlerin uygulanması hükmü getirilmeliydi. Kaldı ki, buradaki durumda üstte belirttiğimiz nedenlerle tüzüğe göre başlanmış disiplin işlemlerinin yürütülmesinin de mümkün olmadığı ortadadır. Ancak aradaki boşluk hususunda DMK'nın esas alınması gerekmektedir. Şöyle ki KHK yürürlüğe girdiği tarihten önceki disiplin cezası gerektiren ve disiplin soruşturması açılması gereken fiiller DMK'da gösterilen fiiller ve işlemler olmalı ve DMK'ya göre zamanaşımı süreleri içinde kalınmış olması gerekir.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Disiplin işlemleri etkin yönetim, bürokratik yönetim ve profesyonel meslekler açısından ilk ilkelere aittir. Cezalandırıcı yöntemde de farklı sakıncalar ortaya çıksa da genel olarak kurumlarda disiplini sağlamak adına cezalar verilmektedir. Emniyet teşkilatımızda da süreç aynı olup ilgili normlar düzenlenmiştir. Elbette ki emniyet teşkilatı çalışanlarında disiplin daha belirginleşmekte ya da öyle hissedilmektedir. Polis teşkilatımızın disiplin işlemleri 1979 tarihli Emniyet Örgütü Disiplin Tüzüğü ile Ocak 2017 yılı Ocak ayına kadar yürütülmüştür. Sonra Anayasa Mahkemesi ilgili tüzüğün dayanağı olan Emniyet Teşkilatı Kanununun ilgili maddesinde bir iptal kararı vermiş, Ocak 2017 tarihinden itibaren de polisin disiplin işlemleri 682 Sayılı Genel Kolluk Disiplin Hükümleri Hakkında Kanun Hükümünde Kararname'yle yürütülmeye başlanmıştır.

Burada 1979'dan beri uygulanan anayasaya aykırı bir disiplin mevzuatındaki yani tüzükteki bir de 2017 Ocakta yürürlüğe konan 682 Sayılı KHK'deki cezalar ve uygulanacak proselere dair normlar söz konusudur. Bahse konu tüzük ile KHK içerikleri yönüyle, genel ilkeler, polise uygulanan cezalar ve usuller, benzerlik ve farklılıkları gibi faktörlerle ortaya konmaktadır. Sonrasında ise bahse konu tüzüğün iptalindeki Anayasaya aykırılık, Anayasa Mahkemesi'nin kararının detaylarıyla birlikte açığa kavuşmuş olan hukuksuzluklara dair genel değerlendirmelerle, mevcut durum ve bundan sonra neler yapılması gerektiği ile ilgili yönetsel ve hukuki değerlendirmeler yapılmıştır.

Çalışmanın gayesine dönük olarak tablolar oluşturulmuş. Sonrasında eski ve yeni norm karşılaştırılınca şunlar ortaya çıkmıştır:

EÖDT ile KHK arasında bölüm, madde sayıları ile bunların içerikleri bağlamında, konuların verildiği yer ve maddeler bağlamında farklar bulunmaktadır. İki normda da disiplin cezaları aynı kalırken o disiplin cezalarını gerektiren fiil, tutum ve davranışlarda kısmi değişiklikler meydana getirilmiştir.

Memuriyetten çıkarma cezası açısından KHK hem "disiplin ceza puanına bağlı olarak meslekten çıkarma" cezası getirmiş hem de DMK'daki memuriyetten çıkarma hallerine iki hal daha eklemiştir; 1. Ülkenin bağımsızlığını, bütünlüğünü ve milli güvenliğini bozmak, tehlikeye atmak, bunları yapanlara yardımcı olmak ya da bunlarla ilişki içerisinde olmak, 2. İşkence yapmak. Diğer yandan tüzükteki "meslekten çıkarma" cezası KHK ile kapsam olarak genişletilerek birkaç meslekten aynı anda çıkarma cezası şekline dönüşmüştür. Yeni bir disiplin cezası kategorisi oluşturulmuş ancak adı tüzükteki haliyle bırakılmıştır.

Verilecek cezalarda alt ya da bir derece hafif olan cezanın verilmesi konusunda, olumsuz ve çalışanın aleyhine bir tutum olarak, tüzükteki memurun ödül ve başarı puanı almış olması hali KHK'de bir derece hafif olan cezanın uygulanması gerekçesi olmaktan çıkarılmıştır.

Tüzükte açıkça bir düzenleme bulunmazken Savunma Hakkı KHK'da düzenlenmiştir. Ancak burada da DMK'yla bir farklı durum söz konusudur. DMK'dan geri olarak KHK'ya göre disiplin amiri ya da disiplin kurulunun savunmayı bizzat almaları zorunlu görülmemekte, görevlendirecekleri kişiler aracılığıyla da alabilecekleri konusu hassas bir konu olarak karşımızda durmaktadır. Kanaatimiz savunma almanın bizzat disiplin amirince yapılması yönündedir.

KHK'da kesinleşen disiplin cezalarına karşı iptal davası açılacağı belirtilirken uyarma ve kınama cezaları kapsam dışında bırakılmadığından bu hukuki açıdan ileri bir adımdır.

KHK'daki Geçici Madde 1'e göre, bu KHK'nın yürürlüğe girdiği tarihte devam etmekte olan disiplin soruşturmaları ile ilgili olarak bu Kanun Hükümünde Kararname hükümlerinin uygulanması hükmü vardır. Oysaki KHK'nın yürürlüğe girdiği tarihteki soruşturmalarda kişinin lehinde olan hükümlerin uygulanması hükmü getirilmeliydi. Zaten yukarıda belirtilen gerekçelerle tüzüğe göre başlanmış disiplin işlemlerinin yürütülmesinin de mümkün olmadığı ortadadır. Ancak aradaki boşluk konusunda Devlet Memurları Kanunu'nun esas alınması gerekmektedir. Şu kadarla ki, KHK yürürlüğe girdiği tarihten önceki disiplin cezası gerektiren ve disiplin soruşturması açılması gereken fiiller DMK'da gösterilen fiiller ve işlemler olmalı ve DMK'ya göre zamanaşımı süreleri içinde kalınmış olması gerekmektedir.

Anayasamız KHK'dan farklı olarak, Tüzüğe göre verilmiş disiplin cezalarının KHK'ya göre verilmiş addolunmasının mümkün olmayacağını söylemektedir. KHK öncesinde Anayasamız madde 128'e göre kanunla düzenlenmiş bir özlük işlemi-disiplin işlemi yoktur, ayrıca yine KHK öncesinde disiplin cezası verilmiş olan fiiller Anayasamız 38'e göre işlendiği zaman yürürlükte olan kanunların suç saymadığı fiillerdir. Bu nedenle doğan mağduriyetlerde kast ve kusuru bulunanların karşılaşacakları müeyyideler saklı kalmak kaydıyla, KHK öncesi tüzüğe göre verilen cezalar, ancak ve ancak sicilden silinmesi gereken idari işlemlerdir. Hal böyle olunca tüzükle disiplin cezası verilmiş olan disiplin cezalarından zarar gören memurların zararlarının tanzimi ve durumlarının öncesine döndürülmesi o memurlar için en temel haktır.

Kaynakça

- Aydın, A. H. (2015). *Yönetim Bilimi*. Ankara: Seçkin Yayınları.
- Canman, D. (1995). *Çağdaş Personel Yönetimi*. Ankara: TODAİE Yayınları.
- Dönmez, G. (2016). *Milletvekilliği Statüsünün Kazanılması ve Sona Ermesi*. Ankara: Adalet Yayınları.
- Erzurumluoğlu, B. (2009). Kolluk Kuvvetlerinin Demokratik Denetimi. *Ankara Barosu Dergisi*, 2, 48-57.
- Fayol, H. (1949). *Administration Industrielle et Generale*, Constance Storrs, trans. Sir Isaac Pitman. London: Sons Ltd..

- Geleri, A. (2003). *Önleyici Polis Hizmetleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık. (Erişim: 15.04.2018), <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.657.pdf>
- Gönen, Z., Berksoy, B., Başer, Z., & Uçum, M. (2013). *Polis Yasalarının Ruhunu: Mevzuatta Söylemler, Araçlar ve Zihniyet*. İstanbul: Türkiye Ekonomik ve Sosyal Etüdler Vakfı (Tesev) Yayınları. Human Rights Watch. (2008). Adalete Karşı Safları Sıklaştırmak Türkiye'de Polis Şiddetiyle Mücadele Önündeki Engeller. (Erişim: 23.05.2018), https://www.hrw.org/sites/default/files/related_material/turkey1208tuweb.pdf
- Güloğlu, T. (2003). Bir Mesleki Eğitim Kurumu Olarak Polis Meslek Yüksek Okulları. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (5), 103-116. Polis Vazife ve Salahiyet Kanunu (1934). Kanun No. : 2559, Kabul Tarihi : 4/7/1934. (Erişim: 21.11.2017), www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.3.2559.doc
- Hanhan, A. A., (2017). *Onarıcı Disiplin Modeli Okullarda Cezalandırıcı Disiplin Anlayışından Onarıcı Disiplin Anlayışına Geçiş*. Ankara: Pegem Yayınları. Bitlis Polis Meslek Eğitim Merkezi (2018). Polis Yıldızı. (Erişim: 23.05.2018), <http://www.bitlispomem.pol.tr/Sayfalar/Polis-Yildizi.aspx>
- Neocleous, M. (2006). *Toplumsal Düzenin İnşası: Polis Erkinin Eleştirel Teorisi*. İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi. Resmi Gazete (2017). Ceza Puanları-Ceza Yetkileri. (Erişim: 13.11.2017), <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2017/01/20170123-1-1.pdf>
- Orat, J. A., & Yılmaz, İ. (2012). 20. Yüzyıl Başlarında Konya Polis Teşkilatı: Emniyet Tarihine Katkı. *Akademik Bakış Dergisi*, 31: 1-18. Şen, E. (2018). Emniyet (Kolluk) Disiplin Mevzuatında İstikrarlı Hatalar, (Erişim: 16.05.2018), <http://www.haber7.com/yazarlar/prof-dr-ersan-sen/2267516-emniyet-kolluk-disiplin-mevzuatinda-istikrarli-hatalar>
- Osse, A. (2015). *Polislik Faaliyetlerini Anlamak- İnsan Hakları Savunucuları İçin bir Kaynak*. Tuğba Andaç, Zeynep Başer, Banu Dökmecibaşı, Fatih Gençkal, Zeynep Gültekin, Nagehan Gürbüz ve İlknur Urkun (Çev.). İstanbul: Bion Matbaacılık. TBMM (2017). 682 Sayılı Genel Kolluk Disiplin Hükümleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname (1/808) ile İçtüzük'ün 128'inci Maddesine Göre Doğrudan Gündeme Alınmasına İlişkin Türkiye Büyük Millet Meclisi Başkanlığı Tezkeresi. (Erişim: 17.05.2018), <https://www.tbmm.gov.tr/sirasayi/donem26/yil01/ss452.pdf>
- Polatoğlu, A. (2001). *Kamu Yönetimi: Genel İlkeler ve Türkiye Uygulaması*. Ankara: METU Press, Sevinç, B. (2000). Yönetici ve Stres, *Türk İdare Dergisi*, (427), 207-230.
- Sözen, S. (2004). Polis ve Profesyonellik. *Polis Bilimleri Dergisi*, 6 (3-4), 115-130. Şahin, Y. (2017). *Yönetim Bilimi ve Türk Kamu Yönetimi*, 7. Baskı. Bursa: Ekin Yayınları.
- Taşbaş, K. (2010). *Emniyet Teşkilatında Çalışan Kadın Polislerin İş ve Yaşam Koşullarının Değerlendirilmesi*. Yüksek Lisans Tezi. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi.
- Yılmaz, A. (2004). *Avrupa Polis Modelleri ve Türk Polis Sistemi*. Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Ankara Üniversitesi.
- Akça, İ., Algül, S., Dinçer, H., Keleşoğlu, E., & Özden, B. A. (2018). *Olağanlaşan Ohal: KHK'ların Yasal Mevzuat Üzerindeki Etkileri*. (Erişim: 20.06.2018), https://tr.boell.org/sites/default/files/ohal_rapor_web.pdf
- T.C. Anayasası (1981). Türkiye Cumhuriyeti Anayasası, (Erişim: 17.05.2018), <https://www.tbmm.gov.tr/anayasa/anayasa82.htm>
- T.C. Anayasa Mahkemesi (2015). Anayasa Mahkemesi Kararı Esas: 2015/85, Karar: 2016/3, Karar Tarihi: 13.1.2016. (Erişim: 24.05.2018), <http://www.anayasa.gov.tr/icsayfalar/kararlar/kbb.html>
- T.C. Anayasa Mahkemesi (2016). Anayasa Mahkemesi Başvuru Kararı. (Erişim: 16.05.2018), http://www.anayasa.gov.tr/Kararlar/GenelKurul/Basvuru_Karari/2016-3.pdf
- T.C. Devlet Memurları Kanunu (1965). Devlet Memurları Kanunu. Kanun No. : 657, Kabul Tarihi : 14/7/1965.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

İletişim Eğitimi Alan Ön lisans ve Lisans Öğrencilerinin Reklamcılık Mesleğine Yönelik Algı Karşılaştırması: Pamukkale Üniversitesi Örneği

Comparison of Perceptions of Advertising Profession of Associate and Undergraduate Students in Communication Education Field: Pamukkale University Example

Yasemin Bozkurt ^{a,*}, Ali Soylu ^b

^a Dr. Öğr. Üyesi, Dr. Öğr. Üyesi, Pamukkale Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Yeni Medya Bölümü, 20030, Denizli/Türkiye.
ORCID: 0000-0001-8183-0337

^b Doç. Dr., Pamukkale Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü, 20030, Denizli, Türkiye.
ORCID: 0000-0002-3881-9420

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 10 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Meslek Algısı
Lisans
Önlisans
Reklamcılık
Algı Karşılaştırması

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 10 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Profession Perception
Undergraduate
Pre-Undergraduate
Advertising
Perception Comparison

ÖZ

Bir mesleğin sahip olduğu çalışma ortamı, koşulları ve sunduğu kariyer olanaklarının, özellikle bireyin mesleki kariyerini şekillendirmesini ve gelecekte göstereceği performansı etkileyeceği düşünülmektedir. Üniversitelerdeki eğitim sürecinde belirginleşen meslek algısının, ön lisans ve lisans eğitim süreçleriyle ilgili bir takım farklılıkların olması nedeniyle farklılaşacağı tahmin edilmektedir. Bu çalışmanın amacı, iletişim alanında eğitim alan lisans ve ön lisans öğrencilerinin reklamcılık mesleğine yönelik algılarını karşılaştırmaktır. Bu doğrultuda amaca dayalı örneklem yöntemi kullanılarak belirlenen 182 lisans, 232 ön lisans öğrencisine anket uygulanmıştır. Araştırma bulguları, lisans ve önlisans öğrencilerinin reklamcılık mesleğine yönelik algıları açısından bir takım benzerlik ve farklılıklar olduğunu göstermektedir. Lisans öğrencileri önlisans öğrencilerine göre reklamcılık mesleğini, eğlenceli, ilgi çekici, yeteneklerini kullanmasına olanak sağlayan, entelektüel kariyer fırsatı yaratan, çalışanların iyi anlaşabileceği bir ortam sunan ve kariyer olanaklarının çok olduğu bir meslek olarak algılamaktadır.

ABSTRACT

It is believed that the work environment, conditions and career opportunities that a profession has will affect especially the future performance and the professional career of the individual. It is estimated that the perception of the profession, which becomes more evident in the education process in universities, will vary due to the differences in associate and undergraduate education processes. The aim of this study is to compare the perceptions of the pre-undergraduate and undergraduate students in the field of communication related to the advertising profession. In this direction, a questionnaire was applied to 182 undergraduate and 232 pre-graduate students determined by using the purpose-based sampling method. The findings of the research show that there are some similarities and differences in the perceptions of undergraduate and undergraduate students regarding the advertising profession. Undergraduate students perceive advertising profession as a profession that offers an intellectual career opportunity, an environment in which employees can get a good deal, and a lot of career possibilities, which allows them to use advertising professionally, entertaining, engaging, using their talents.

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: ybozkurt@pau.edu.tr

1. Giriş

Kıyasıya ticaret savaşlarının yaşandığı günümüz dünyasında üretilen ürün ve hizmetlerin kitlelere duyurulması, tanıtımının yapılması ve kişilerin ikna edilerek onlara satışının gerçekleştirilebilmesi büyük önem taşımaktadır. Bunun yanında bir markanın rakiplerinden ayırt edilerek olumlu marka imajı oluşturulması ve tüketicinin satın alma kararının belli bir marka üzerinde olabilmesi için yapılan faaliyetler de, rekabette öne çıkmanın koşullarından biri haline gelmiştir. Reklamcılık mesleği ise bu alanda üstlendiği önemli rol ile her geçen gün daha da önemini arttırmakta, profesyonel düzeyde bu mesleği icra eden kişi ve kuruluşlar hızla artmaktadır.

Reklam alanında çalışan kişi ve kuruluşların sayısının giderek artmasının nedenleri arasında, bu mesleğin halen en gözde meslekler arasında yer alması, gelecekte de önemini sürdüreceğinin belirtilmesi, heyecan verici, yaratıcı ve kazançlı bir sektör olması sayılabilir.

Reklamcılık mesleği gibi gözde mesleklerden birisi olsa dahi, sektörün gelişme ve ilerleme gösterebilmesi için sektörde çalışan bireylerin mesleğe yönelik katkılarının olması gerekmektedir. Bireyin mesleğinde başarılı ve verimli olmasının en temel koşullarından birisi, o mesleğe ilişkin olumlu ve doğru bir algıya sahip olmasıdır. Bu gerçekleşmediği takdirde kişinin iş doyumunu ve verimliliğinin olumsuz etkilenmesi büyük bir olasılıktır. Olumlu ve doğru bir meslek algısının oluşabilmesi için, o mesleğe ilişkin yeterli eğitimin, bilgilendirmenin ve konumlandırmanın yapılması gerekir.

Meslek algısının etkilediği faktörlerden birisi kariyer sürecidir. Bireyin kariyer yolculuğu meslek seçimiyle başlamakta ve mesleğe yönelik eğitim süreciyle devam etmektedir. Eğitim sürecinin sonunda bireyin mesleği yapıp yapmama kararıyla birlikte iş yaşantısına geçmesi ve bu süreci yaptığı ya da yapmadığı davranış biçimleriyle yönetmesi bireyin kariyer sürecini oluşturmaktadır. Bu nedenle gelecekteki yaşamını temelden etkileyecek meslek tercihlerinin doğru ve sağlıklı bir biçimde yapılabilmesi için, mesleğe ilişkin doğru algı ve bilgiye sahip olmak oldukça önem kazanmaktadır. Bu doğrultuda reklamcılık mesleği günümüzün önemli bir meslek alanı olarak ortaya çıkmasına rağmen, öğrencilerin mesleğe ilişkin algıları konusunda yeterli veri bulunmamaktadır. Literatürde özellikle reklamcılık mesleğine yönelik eğitim veren ön lisans ve lisans düzeyindeki okullarda öğrenim gören öğrencilerin, mesleğe ilişkin bakış açılarını, algılarını inceleyen, karşılaştıran ve analiz eden herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu çalışmanın amacı reklamcılık mesleğine yönelik eğitim alan lisans ve ön lisans öğrencilerinin, bu mesleğe ilişkin meslek algılarını incelemek, ortaya çıkan bulgular doğrultusunda konuyu tartışmaktır.

2. Literatür Taraması

Bireyin kendini geliştirmesi ve gerçekleştirmesinde en önemli etkenlerden biri, meslektir. Bireyin mutluluğunda, istediği ve hayal ettiği bir mesleğe sahip olması ve bu meslekte kendini ifade ederek birçok noktada doyum elde edebilmesi önemli bir yer tutmaktadır. Meslek kavramı, bir kimsenin hayatını kazanmak için yaptığı, kuralları toplumca belirlenmiş ve belli bir eğitimle kazanılan düzenli ve kurallı faaliyetler bütünüdür ifade etmektedir. Daha geniş açıdan

değerlendirildiğinde meslek, “toplumdaki iş bölümü sonucu ortaya çıkan, bireyin ilgi ve kabiliyeti ile sosyal etkinliklere katılma gereksinimi ve toplumun bireyden sosyal ve ekonomik yaşamda sorumluluk yüklenmesi talebi sonucu ortaya çıkmış olan bir yaşamsal etkinlik olgusudur” (Koç ve Tutkun, 2008: 263).

Yaşamsal bir olgu olarak ifade edilen meslek seçimi, kişilerin yaşamında en önemli kararlardan birini oluşturmaktadır. Doğru meslek seçimi, kişinin kendini keşfetmesi, aldığı eğitim, yaşama bakış açısı, sahip olunan olanaklar gibi bir dizi faktörle yakın ilişkilidir. Üniversite de eğitim görmekte olan bir öğrencinin seçmiş olduğu alan, aynı zamanda meslek tercihi konusunda önemli bir göstergedir. Öğrencinin gelecekte yapmayı hayal ettiği ya da hedeflediği mesleğe dair gerekli eğitimi almak üzere üniversitede, ilgili bölümde okuduğu varsayılmaktadır. Ancak üniversite eğitimi sürecinde öğrenci, eğitimini aldığı mesleği artık yapmak istemediğini anladığı için meslek seçimini değiştirebilmekte ya da anlamasına rağmen farklı nedenlerden dolayı bilinçli olarak devam edebilmektedir. Bu değişimin esas nedeni, mesleğe ilişkin algısının değişmesidir. Diğer taraftan eğer öğrenci üniversiteye başlamadan önceki olumlu meslek algısını eğitim sürecinde pekiştirirse, mesleği yapmaya karar vermektedir. Oluşan bu mesleki algıya bağlı kalarak alınan karar sonucunda, öğrenci beklentisini karşılama düzeyine ve süreç sonunda doyuma ulaşmasına göre mutlu olur ya da olmaz. Bu nedenle bireyin yapacağı mesleği benimsemesi ve hayatına katacaklarıyla ilgili olumlu algıya sahip olması çok önemlidir.

Bireyler orta öğretim sürecini tamamladıktan sonra mesleki bilgileri edinmek için üniversiteye giderek dört yıllık fakülteleri ya da iki yıllık meslek yüksekokullarını tercih edebilmektedir. Meslek yüksekokulları, farklı mesleki alanlarda iki yıllık teorik ve uygulamaya dayalı eğitim verirken, fakültelerde bu eğitim süreci minimum dört yıl sürmektedir. Bu birimlerde verilen eğitim niteliği ve kapsamı, süreyle birlikte farklı değişkenlere bağlı kalarak birbirinden farklılaşabilmektedir. Ancak her ikisinin de var olma amacı, birimlerin ilgili oldukları mesleğe dair çeşitli bilgileri vererek üniversiteli bireyleri meslekle ilgili bilinçlendirmek ve kariyerini şekillendirmelerine destek olmaktır.

Fakülte ya da MYO olması fark etmeksizin her ikisi de tercih sonucunda eğitim olanağı sunmaktadır. Öğrencilerin belli bir bilinç düzeyinde meslekleri ve bu mesleklerle alakalı yükseköğretim birimlerini tercih ettikleri düşünülmektedir. Özellikle gelecekte yapmayı planladıkları mesleğe dair en uygun yükseköğretim birimini seçmeleri beklenmektedir. Fakülte ve MYO öğrencilerini belli açılardan karşılaştırdıkları çalışmalarında Bozkurt ve Şener (2013), hem fakülte hem de MYO öğrencilerinin “hayalleri olduğu için” bölümü seçtiklerini, gelecekte okudukları bölümle ilgili bir işte çalışabilecekleri ve öğrenim gördükleri bölümün işe girerken avantaj sağlayacağı düşüncesine sahip olduklarını belirlemiştir.

Günümüzde öne çıkan meslek gruplarından birisi de reklamcılıktır. Reklamcılık mesleği, çalışma alanı ve özellikleri en belirgin mesleklerden birisidir. Amerikan Pazarlama Birliği reklamcılığı, şirketlerin, kar amacı gütmeyen kuruluşların, kamu kurumlarının ve kişilerin, belirli bir hedef pazarda yer alan kişileri bilgilendirmek ve / veya onları ürünleri hakkında ikna etmek amacıyla kitle

iletişim araçlarından herhangi birinde yer ve zaman satın alınarak ikna edici mesajların ve duyuruların yerleştirilmesi olarak açıklamıştır (AMA, 2018) .

Reklamcılık denildiğinde reklam işiyle profesyonelce uğraşan kişi ve kurumların dışında birçok farklı sektörde yer alan insanların ve kurumların da yer aldığı bir iş kolu ve sektör anlaşılmalıdır (Gün, 2006: 69). Reklamcılıkla ilgili mesleki bilgiler, hem lisans hem de ön lisans eğitim birimlerinde verilmektedir.

Diğer meslek branşlarında olduğu gibi, geleceğin reklam uzmanlarının eğitim aldıkları alanla ilgili sahip oldukları mesleki bilgilerin, mesleğin kendilerine sağlayacağı fırsat ve olanaklara yönelik beklenti ve inançların mesleğe yönelik algılarını, sonrasında gelecekte yapacakları mesleği şekillendireceği düşünülmektedir.

Literatürde lisans ve ön lisans öğrencilerinin meslek algılarını karşılaştıran az sayıda çalışmaya rastlanmakla birlikte özeldir reklamcılık mesleğine ilişkin olarak meslek algısını karşılaştıran bir çalışmaya rastlanmamış, diğer meslek grupları incelenmiştir (Yanık ve Yıldız, 2013; Gleeson, 2013; Fullerton ve McKinnon, 2015; Yıldırım ve Akbulut, 2017; Akpınar ve Yıldız, 2018; Yücel vd., 2018)

Reklamcılık mesleğine ilişkin literatür taraması kapsamında mesleki algıyı ele alan herhangi bir akademik çalışmaya rastlanmamıştır. Buna karşın reklamcılık mesleğine yönelik kariyer ve çalışma koşullarına ilişkin yapılan bazı çalışmalar aşağıda özetlenmiştir;

Lutz (1974) reklamcılık mesleğine ilişkin öğrenci tutumlarını araştırdığı çalışmasında, işletme yüksek lisans öğrencilerinin yedi farklı kariyer alanı arasında reklamcılık kariyerini dördüncü sırada ortalama bir düzeyde seçtiğini ifade etmiştir.

Jugenhaimer (1978) reklamcılarının iş ve kariyer tatmin düzeylerini araştırdığı çalışmasında, araştırmaya katılanların %17'sinin yeniden başa dönseler bu mesleği asla yapmayacaklarını, %20'sinin ise bu mesleği çocuklarına tavsiye etmeyeceklerini belirtmiştir.

Hunt ve diğ. (1987) reklamcılık eğitimi alan üniversite öğrencilerinin gelir düzeylerinin daha yüksek olduğunu ve aldıkları eğitimin reklamcılık mesleğinde olumlu katkı sağladığını belirtmiştir.

Endres ve Wearden (1989), yaptıkları çalışmada iletişim öğrencilerinin alanla ilgili algılarıyla kariyer seçimi arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında, öğrencilerin sahip oldukları algıya göre kariyer seçimi yaptıklarını öne sürmüşlerdir.

Hoştut (2011) iletişim fakültesi öğrencilerinin kişisel ve reklamcılık mesleğine yönelik etik algı ve tutumlarını araştırdığı çalışmasında, öğrencilerin kişisel ve mesleğe yönelik etik algı ve tutumları arasında tutarlı olmayan sonuçların olduğunu belirlemiştir.

Fullerton ve Kendrick (2014), Amerika'da reklamcılık öğrencilerinin reklamcılık mesleğine ilişkin iş-yaşam dengesi hakkında fikirlerini araştırdıkları çalışmalarında, bunu oluşturan dört boyut tespit etmişlerdir. Bunlar; denge, ebeveynlik, önce kariyer ve iş yükümlülüğü olarak ifade edilmiştir. Öğrencilerin bu boyutların tümünü istedikleri, ancak erkeklerin hemen kariyer yapmayı kız öğrencilere

göre istatistiksel olarak anlamlı derecede daha güçlü eğilim gösterdiğini belirtmişlerdir.

Sunar vd. (2015), Türkiye'deki çalışma yaşamı ve mesleklerin itibarını araştırdıkları çalışmalarında, iyi bir işte olması gereken özellikler ne olmalı ve çalışmanın insan için anlamı ne olmalı soruları çerçevesinde bir meslek itibarı skalası oluşturmuşlardır. İyi bir işte en çok aranan ilk üç özellik olarak iyi bir ücret, iş garantisi ve iş güvenliği belirtilmiştir. Bu çerçevede reklam ve pazarlama uzmanlığı mesleği 126 meslek içinde 65. Sırada yer almıştır. Benzer bir çalışmayı Q'Barr (2006) gerçekleştirmiş, Amerikan vatandaşlarının reklamcılık mesleğine bakış açısını araştırdığı projede, reklamcılık mesleği etik ve güvenilirlik açısından 21 meslek içinde 19. Sırada yer almıştır.

3. Yöntem

Bu çalışma Halkla İlişkiler ve Tanıtım bölümlerinde/programlarında öğrenim gören lisans ve ön lisans öğrencilerinin reklamcılık mesleğine yönelik algı farklılıklarını ya da benzerliklerini ortaya koymak amacıyla yapılmıştır. Çalışma özellikle bu mesleğin çalışma koşulları ve kariyer olanaklarına yönelik nasıl bir meslek hayatı vaat ettiğiyse ilgili Fakülte-MYO öğrencisinin algısı üzerine odaklanmaktadır. Nicel araştırmanın tercih edildiği çalışmada survey yöntemi kullanılmıştır. İstenilen verilere ulaşmak için Pamukkale Üniversitesi'nde Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü/Programı'nda öğrenim gören öğrencilere anket uygulanmıştır.

Veri toplama aracı olarak kullanılan anket formu; reklamcılık mesleğine yönelik algıyı belirlemek amacıyla kullanılan algı ölçeği ve demografik soruların yer aldığı ölçek olmak üzere iki bölümden oluşmaktadır. Literatürde ilgili çalışmalarda yer alan ve çeşitli ölçeklerden yararlanılarak oluşturulan algı ifadeleri reklamcılık sektörüne uyarlanmış ve 5'li Likert ölçeği kullanılarak ölçümlenmiştir.

Örneklemin belirlenmesinde kararsal örneklem yöntemi kullanılmıştır. Araştırma sürecine dahil edilen 475 öğrencinin 198'i lisans, 277'si ön lisans öğrencisidir. Lisans öğrencileri Pamukkale Üniversitesi İletişim Fakültesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü'nde; ön lisans öğrencileri ise aynı üniversitenin Bekilli Meslek Yüksekokulu ve Honaz Meslek Yüksekokulu'nda öğrenim gören öğrencilerden oluşmaktadır. Örnekleme yer alan 475 iletişim öğrencisine anket uygulanmış, 182 lisans, 232 ön lisans olmak üzere toplam 414 anket formu değerlendirilmeye dahil edilmiştir.

Reklamcılık mesleğine yönelik algıyı ölçmek için araştırmada kullanılan ölçeğin, geçerlilik ve güvenilirlik çalışması yapılmış, geçerlilik çalışması için yüzey geçerliliğine bakılmıştır. Literatür ile kavramsal uygunluk ölçek maddelerinin geçerliliği için yeterli kabul edilmiştir. Diğer taraftan ölçek için Cronbach Alfa katsayısı hesaplanmıştır. Reklamcılık mesleğine yönelik algıyı ölçmekte kullanılan ölçeğin Cronbach Alfa katsayısı 0,861 bulunmuştur. Elde edilen sonuç Hair vd. (1995, p.118) tarafından önerilen 0,70 değerini aştığı için ölçek güvenilir kabul edilmiştir.

4. Bulgular

Öncelikle çalışmanın ilk bölümünde öğrencilerin demografik özellikleri ele alınmış; cinsiyet, yaş, medeni durum, mezun olduğu lise, lisans-ön lisans eğitim durumu, bulunduğu sınıf gibi özellikler incelenmiştir. Ayrıca aynı bölümde araştırmaya katılan öğrencilere Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü'nü/Programı'nı mesleki bilgiye sahip olarak seçip seçmediği ve seçme durumunda halkla ilişkiler ve reklamcılık mesleklerinden hangisini tercih edecekleri sorulmuştur. Daha sonra lisans-ön lisans öğrencilerinin reklamcılık mesleğine yönelik algıları karşılaştırılmıştır.

4.1. Örneklemin Demografik Özellikleri

Pamukkale Üniversitesi'nde Halkla İlişkiler ve Tanıtım bölümü ve programlarında öğrenim gören öğrencilerin demografik özellikleri incelendiğinde, öğrencilerin yüzde 64'ü kadın iken yüzde 36'sının erkek olduğu söylenebilmektedir. Bu doğrultuda örneklemin önemli bir kısmının kadın olduğu görülmektedir. Diğer taraftan öğrencilerin neredeyse tamamı (% 99,8) bekadır ve yaş aralığına bakıldığında 17-22 yaş aralığında yoğunluğun (yüzde 86,2) olduğu belirlenmiştir. İlgili bölüm öğrencilerinin lise çıkışlı eğitim durumuyula ilgili bulguları, iletişim meslek lisesi mezun oranının oldukça az olduğunu göstermektedir (%8,2). Ayrıca örneklem içinde lisans öğrenimi görenlerin oranı yüzde 44 iken, ön lisans öğrenimi görenlerin oranının ise yüzde 56 olduğu görülmektedir ki bu oranlar örneklemin lisans ve ön lisans öğrenci dağılımının dengeli olduğunu yansıtabilmektedir. Örneklemdeki öğrencilerin bulunduğu sınıflara bakıldığında, yarısının birinci sınıf (%52,4), yüzde 38,1'in ikinci sınıf olduğu görülmektedir. Üçüncü ve dördüncü sınıfların toplam oranı ise yüzde 9,4'tür. Sınıflar arasındaki bu oran dengesizliği, ön lisans öğrencilerinin eğitim sürelerinin 2 yıl ile sınırlı olması ve üçüncü ve dördüncü sınıf kontenjanlarının düşük olmasından kaynaklanmaktadır. Bu bölümde ayrıca öğrencilerin Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü'nü/Programı'nı tercih ederken mesleki bilgiye sahip olup olunmadığına yönelik sorgulama yapılmıştır. Araştırma bulguları, öğrencilerin yüzde 53'ünün tercih öncesinde mesleki bilgiye sahip olduğunu göstermektedir. Diğer taraftan örneklem grubuna tek seçenekleri olsaydı halkla ilişkiler ve reklamcılık mesleklerinden hangisini tercih edecekleri sorulduğunda, lisans- ön lisans ayrımı yapmaksızın tüm örneklemin yüzde 33,6'sı (139 öğrenci) reklamcılık mesleğini seçeceğini ifade etmiştir. Reklamcılık mesleğini tercih eden öğrencilerin lisans- ön lisans olma durumuna göre karşılaştırıldığında, fark oranı çok düşük olsa da lisans öğrencilerinin (%51,8; n=72) ön lisans öğrencilerinden (%48,2; n=67) daha fazla reklamcılığı tercih ettiği belirlenmiştir.

Tablo 1. Örneklemin Demografik Özellikleri ve Öğrenim Durumları

Cinsiyet	Frekans	Yüzde (%)
Kadın	261	63,8
Erkek	148	36,2
Toplam	409	100,0
Medeni Durum	Frekans	Yüzde (%)
Evli	1	,2
Bekâr	411	99,8
Toplam	412	100,0
Öğrenim Durumu	Frekans	Yüzde (%)
Lise	144	37,1
Anadolu Lisesi	132	34,0
İletişim Meslek Lisesi	32	8,2
Diğer	80	20,6
Toplam	388	100,0
Yaş	Frekans	Yüzde (%)
17-19	95	23,0
20-22	261	63,2
23-25	51	12,3
25-27	4	1,0
27 ve üstü	2	,5
Toplam	413	100,0
Okul	Frekans	Yüzde (%)
Lisans	182	44,0
Ön Lisans	232	56,0
Toplam	414	100,0
Öğretim	Frekans	Yüzde (%)
Örgün Öğretim	314	81,8
İkinci Öğretim	70	18,2
Toplam	384	100,0
Sınıf	Frekans	Yüzde (%)
1	216	52,4
2	157	38,1
3	17	4,1
4	22	5,3
Toplam	412	100,0
Tercih Öncesi Mesleki Bilgiye Sahip Olma	Frekans	Yüzde (%)
Evet	218	52,9
Hayır	194	47,1
Toplam	412	100,0
Seçim	Frekans	Yüzde (%)
Halkla İlişkiler	216	52,2
Reklam	139	33,6
Toplam	355	85,7
Reklam seçim	Frekans	Yüzde (%)
Lisans	72	51,8
Ön lisans	67	48,2

4.2. Lisans ve Ön lisans Öğrencilerinin Reklamcılık Mesleğine Yönelik Algı Farklılıkları

Lisans ve ön lisans öğrencilerinin reklamcılık mesleğine yönelik algı farklılıklarını ve bu farklılıkların hangi açılardan ortaya çıktığını belirlemek amacıyla ölçeğin geneli ve ölçeği oluşturan ifadeler için Eşleştirilmiş Örneklem T-test yürütülmüştür. Tablo 2'de reklamcılık mesleğine yönelik lisans ve ön lisans öğrencilerinin reklamcılık mesleğine yönelik algılarını ölçmek için kullanılan ifadelerin karşılaştırılması görülmektedir.

Tablo 2. Lisans ve Ön lisans Öğrencilerinin Reklamcılık Mesleğine Yönelik Algı Farklılıkları

Maddeler- Reklamcılık	Gruplar	N	Ort.	SS	t	P
...alanında çalışmak ilgi çekicidir.	Lisans	182	3,9176	1,06622	3,880	0,000**
	Ön lisans	231	3,4762	1,24345		
...eğlenceli bir meslektir.	Lisans	179	4,1620	0,94898	5,351	0,000**
	Ön lisans	224	3,6116	1,11494		
...mesleği çalışma arkadaşlarıyla iyi anlaşma ortamı sağlamaktadır.	Lisans	180	3,9056	0,97852	3,210	0,001*
	Ön lisans	220	3,5682	1,12257		
...mesleği her yerde iş bulma imkânı sunmaktadır.	Lisans	181	3,1271	1,01126	-2,484	0,013*
	Ön lisans	228	3,3860	1,07440		
...mesleği yeteneklerimi ve kabiliyetlerimi kullanabilme imkanı sağlamaktadır.	Lisans	182	3,9835	0,98875	4,070	0,000**
	Ön lisans	228	3,5702	1,06170		
...alanında kariyer yapmak diğer mesleklere kıyasla daha kolaydır.***	Lisans	182	2,6429	1,05061	-6,034	0,000**
	Ön lisans	230	3,2783	1,07002		
...alanında kendini geliştirme imkânları azdır.***	Lisans	178	3,7191	0,97990	7,522	0,000**
	Ön lisans	222	2,9189	1,14659		
...alanında eğitimsiz insanlar önemli pozisyonlarda görev alabilmektedir.***	Lisans	182	3,2747	1,18523	4,089	0,000**
	Ön lisans	223	2,7937	1,17118		
... mesleğinin, toplum nezdinde kötü bir imajı vardır.***	Lisans	182	3,5440	1,04894	4,574	0,000**
	Ön lisans	228	3,0307	1,22166		
...mesleğinde çalışanların sosyal güvenceleri eksiktir.***	Lisans	181	3,2376	1,03490	2,681	0,008*
	Ön lisans	226	2,9425	1,15519		
... mesleğinde teori ve pratik farklılık göstermektedir.***	Lisans	180	2,4556	1,02659	-3,052	0,002*
	Ön lisans	225	2,7867	1,12948		
...mesleğini yapmak, aile yaşamını olumsuz etkiler.***	Lisans	179	3,4302	1,13146	3,712	0,000**
	Ön lisans	229	3,0000	1,18470		
...mesleğinde iş yükü oldukça fazladır.***	Lisans	178	2,4382	1,03011	-2,131	0,034*
	Ön lisans	222	2,6757	1,19700		
...mesleğini yaparken düzensiz ve uzun çalışma saatleri ile çalışılır.***	Lisans	182	2,4890	1,09109	-2,214	0,027*
	Ön lisans	231	2,7446	1,21928		
...mesleğinde iş güvenliği riski çok yüksektir.***	Lisans	182	3,3462	1,12036	2,990	0,003*
	Ön lisans	227	3,0000	1,19734		
... alanında çalışanların eğitim seviyesi genelde düşüktür..***	Lisans	181	3,7348	1,01454	5,749	0,000**
	Ön lisans	231	3,0996	1,18452		
...mesleği entelektüel bir fırsat yaratan kariyer imkânı sağlamaktadır.	Lisans	180	3,6444	0,97810	2,030	0,043*
	Ön lisans	229	3,4367	1,06444		
...alanında kariyer yapma imkanları azdır.***	Lisans	179	3,3184	1,00797	3,926	0,000**
	Ön lisans	231	2,8874	1,17042		
...başka bir alanda çalışmayı düşünemem.	Lisans	181	2,7459	1,06539	-4,680	0,000**
	Ön lisans	228	3,2412	1,06140		
Başka bir meslek seçme imkanım olsa yine ...mesleğini seçerdim.	Lisans	181	2,7956	1,10412	-3,898	0,000**
	Ön lisans	230	3,2217	1,09722		
...mesleği hayalimdeki meslektir.	Lisans	181	2,8122	1,09446	-3,769	0,000**
	Ön lisans	231	3,2381	1,17196		
Reklam genel	Lisans	182	3,3567	0,47263	2,664	0,008*
	Ön lisans	231	3,2372	0,43609		

Not:*P < 0,05, ** P < 0,001, *** Ters çevrilmiş ifade, Anl.=Anlamlılık, Ort.=Ortalama, SS=Standart Sapma.

Tabloda görüldüğü gibi yapılan çalışmada, ön lisans ve lisans öğrencilerinin 21 ifadeyle ilgili sahip olduğu algıya yönelik anlamlı farklılıkların olduğu belirlenmiştir. Araştırma bulguları, "...alanında çalışmak ilgi çekicidir." (0,000 anlamlılık düzeyi, P<0,001), "...eğlenceli bir meslektir" (0,000 anlamlılık düzeyi, P<0,001), "...mesleği çalışma arkadaşlarıyla iyi anlaşma ortamı sağlamaktadır" (0,002 anlamlılık düzeyi, P<0,05), "...mesleği yeteneklerimi ve kabiliyetlerimi kullanabilme imkanı sağlamaktadır" (0,000 anlamlılık düzeyi, P<0,001), "...alanında kendini geliştirme imkânları azdır" (0,000 anlamlılık düzeyi, P<0,001), "...alanında eğitimsiz insanlar önemli pozisyonlarda görev alabilmektedir" (0,000 anlamlılık düzeyi, P<0,001), "... mesleğinin, toplum nezdinde kötü bir imajı vardır" (0,000 anlamlılık düzeyi, P<0,001), "...mesleğinde çalışanların sosyal güvenceleri eksiktir" (0,008 anlamlılık düzeyi, P<0,05), "...mesleğini yapmak, aile yaşamını olumsuz etkiler" (0,000 anlamlılık düzeyi,

P<0,001), "...mesleğinde iş güvenliği riski çok yüksektir" (0,003 anlamlılık düzeyi, P<0,05), "... alanında çalışanların eğitim seviyesi genelde düşüktür" (0,000 anlamlılık düzeyi, P<0,001), "...mesleği entelektüel bir fırsat yaratan kariyer imkânı sağlamaktadır" (0,043 anlamlılık düzeyi, P<0,05), "...alanında kariyer yapma imkanları azdır" (0,000 anlamlılık düzeyi, P<0,001) ifadeleri karşılaştırıldığında lisans ve ön lisans öğrencilerinin algıları arasında farklılık olduğu görülmüştür. Ortalamalar göz önüne alındığında ters çevrilmiş olumsuz ifadeler de dahil olmak üzere yukarıda yer alan tüm ifadeler açısından lisans öğrencilerinin ön lisans öğrencilerine göre daha olumlu algıya sahip olduğu belirlenmiştir.

Başka bir ifadeyle araştırma bulguları lisans öğrencilerinin ön lisans öğrencileriyle karşılaştırıldığında, reklamcılık mesleğini daha ilgi çekici, eğlenceli ve toplum zihninde olumlu imaja sahip bir meslek olarak algıladığını

göstermektedir. Ayrıca lisans öğrencilerinin ön lisans öğrencilerine göre daha fazla reklamcılık mesleğinin çalışma arkadaşlarıyla iyi anlaşabileceği bir ortam sağladığını, bir taraftan yetenek ve kabiliyetlerini daha çok kullanabilme imkanı sağlarken bir taraftan da kendini geliştirme olanağını sunduğunu düşünmektedir. Bu meslekte çalışanların genellikle yüksek eğitim düzeyine sahip olduğu, önemli pozisyonlara eğitilmiş insanların getirildiği, dolayısıyla mesleğin entelektüel bir kariyer imkanı sunduğu ve hatta kariyer yapma imkanının çok olduğu konusunda da lisans öğrencilerinin daha olumlu algıya sahip olduğu görülmektedir. Ek olarak ön lisans öğrencileri karşılaştırıldığında lisans öğrencilerinde çalışanlarına sosyal güvencelerini tam olarak sağlayan ve çok düşük iş güvenliği riskine sahip bir meslek algısı bulunmaktadır. Araştırmada tüm bu olumlu algıların yanı sıra lisans öğrencilerinin reklam mesleğini aile yaşamını olumlu yönde etkileyeceği yönünde düşünceye sahip olduğu belirlenmiştir.

Ayrıca araştırma bulguları, "...mesleği her yerde iş bulma imkânı sunmaktadır" (0,013 anlamlılık düzeyi, $P<0,05$), "...alanında kariyer yapmak diğer mesleklere kıyasla daha kolaydır" (0,000 anlamlılık düzeyi, $P<0,001$), "...mesleğinde teori ve pratik farklılık göstermektedir" (0,002 anlamlılık düzeyi, $P<0,05$), "...başka bir alanda çalışmayı düşünemem" (0,000 anlamlılık düzeyi, $P<0,001$), "Başka bir meslek seçme imkanım olsa yine ...mesleğini seçerdim" (0,000 anlamlılık düzeyi, $P<0,001$), "...mesleği hayalimdeki meslektir" (0,000 anlamlılık düzeyi, $P<0,001$), "...mesleğinde iş yükü oldukça fazladır" (0,034 anlamlılık düzeyi, $P<0,05$), "...mesleğini yaparken düzensiz ve uzun

çalışma saatleri ile çalışılır" (0,027 anlamlılık düzeyi, $P<0,05$) ifadeleriyle ilgili lisans ve ön lisans öğrencileri arasında algı farklılıkları olduğunu göstermektedir. Bu ifadeler söz konusu olduğunda ön lisans öğrencilerinin lisans öğrencilerine göre daha olumlu yaklaştığı görülmektedir. Bunun anlamı, lisans öğrencileriyle karşılaştırıldığında ön lisans öğrencilerinin mesleğe yönelik teori bilgileriyle pratiğin farklılık göstermediğini; hem her yerde iş bulma imkanının hem de diğer mesleklere karşılaştırıldığında kariyer yapmanın daha kolay olduğunu düşünmesidir. Diğer taraftan lisans öğrencileri ön lisans öğrencilerinden farklı olarak reklamcılık mesleğini düzensiz ve uzun çalışma saatlerine sahip olmasının yanı sıra, iş yükünün de fazla olduğu bir meslek olarak değerlendirmektedir. Sonuç olarak ön lisans öğrencilerinin lisans öğrencilere göre daha çok bu meslekte çalışmak istediği, hayalindeki meslek olarak tanımladığı ve bu nedenle de meslek tercihini yeniden seçme şansı olsa bile bu meslekten yana kullanacağına yönelik daha olumlu algıları olduğu belirlenmiştir.

Algı farklılıklarıyla ilgili son elde edilen bulgu, reklamcılık mesleğiyle ilgili genel algıya yöneliktir. Lisans ve ön lisans öğrencilerinin mesleğe yönelik algıları arasında farklılık (0,008 anlamlılık düzeyi, $P<0,05$) olduğu ortaya çıkmıştır. Ortalamalara bakıldığında lisans öğrencilerinin reklamcılık mesleğiyle ilgili daha olumlu düşündüğü görülmüştür.

Lisans ve ön lisans öğrencilerinin araştırmada yer alan bazı ifadelerle ilişkin algılarında herhangi bir anlamlı farklılık olmadığı da görülmüştür. Bu ifadelerle ilişkin veriler Tablo 3'te yer almaktadır.

Tablo 3. Lisans ve Ön lisans Öğrencilerinin Reklamcılık Mesleğine Yönelik Algı Benzerlikleri

Maddeler- Reklamcılık	Gruplar	N	Ort.	SS	T	P
...mesleğini yapacağım için mutluyum.	Lisans	182	3,5934	1,03505	1,928	0,055*
	Ön lisans	228	3,3860	1,11860		
...itibarlı bir meslektir.	Lisans	180	3,7333	0,93115	1,641	0,101*
	Ön lisans	229	3,5677	1,10858		
...eğitim fırsatları sunan bir meslektir.	Lisans	178	3,7303	0,92381	1,275	0,203*
	Ön lisans	224	3,6027	1,08317		
...mesleği yurt dışına çıkma fırsatı sunmaktadır.	Lisans	179	3,6201	0,97199	1,433	0,153*
	Ön lisans	226	3,4735	1,08390		
...mesleğinde tatmin edici terfi olanakları bulunmaktadır.	Lisans	181	3,3425	0,99097	-1,015	0,311*
	Ön lisans	227	3,4493	1,10543		
...topluma fayda sağlayabileceğim bir meslektir	Lisans	180	3,7389	0,97662	1,680	0,094*
	Ön lisans	223	3,5650	1,07554		
...bağımsız olmamı sağlar.	Lisans	181	3,5856	1,14485	1,846	0,066*
	Ön lisans	226	3,3816	1,08210		
...mesleğinde yüksek nitelikli iş yapma donanımı mevcuttur.	Lisans	179	3,7207	0,98880	1,632	0,103*
	Ön lisans	227	3,5551	1,03492		
...alanında çalışanların aldıkları ücretler yüksektir.	Lisans	182	3,2527	0,98714	-1,928	0,055*
	Ön lisans	228	3,4474	1,03755		
...mesleğinde cinsiyet ayrımcılığı yoktur.	Lisans	180	3,6611	1,18729	1,407	0,160*
	Ön lisans	228	3,5000	1,11656		
...mesleğinde çalışan hakları yeterli düzeyde gelişmemiştir. ***	Lisans	180	3,1167	1,00432	1,580	0,115*
	Ön lisans	222	2,9414	1,21871		
...mesleğinde, keyfi olarak işten çıkarmalar sıklıkla olur. ***	Lisans	181	3,0718	0,98338	1,888	0,060*
	Ön lisans	227	2,8722	1,15079		
...mesleğini yapmak gelecek garantisini sağlamaz.***	Lisans	179	3,0950	1,12526	0,850	0,396*
	Ön lisans	226	2,9956	1,20184		
...eğitimi almam, kariyer gelişimimde doğru bir karardır.	Lisans	172	3,5872	0,97240	0,902	0,368*
	Ön lisans	212	3,4953	1,00942		
...bir kariyer yolu olarak seçtiğim için çok mutluyum.	Lisans	180	3,3667	1,02973	-0,606	0,545*
	Ön lisans	226	3,4292	1,03573		

Not:* $P > 0,05$, *** Ters çevrilmiş ifade, Anl.=Anlamlılık, Ort.=Ortalama, SS=Standart Sapma.

Tablo 3'teki araştırma bulgularına bakıldığında 15 ifadeye lisans ve ön lisans öğrencilerinin algılarında anlamlı farklılık olmadığı anlaşılmaktadır. "...eğitim fırsatları sunan bir meslektir" (0,203 anlamlılık düzeyi, $P>0,05$), "...mesleği yurt dışına çıkma fırsatı sunmaktadır" (0,153 anlamlılık düzeyi, $P>0,05$), "...mesleğinde tatmin edici terfi olanakları bulunmaktadır" (0,311 anlamlılık düzeyi, $P>0,05$), "...topluma fayda sağlayabileceğim bir meslektir" (0,094 anlamlılık düzeyi, $P>0,05$), "...bağımsız olmamı sağlar" (0,066 anlamlılık düzeyi, $P>0,05$), "...mesleğinde yüksek nitelikli iş yapma donanımı mevcuttur" (0,103 anlamlılık düzeyi, $P>0,05$), "...mesleğinde cinsiyet ayrımcılığı yoktur" (0,160 anlamlılık düzeyi, $P>0,05$), "...alanında çalışanların aldıkları ücretler yüksektir" (0,055 anlamlılık düzeyi, $P>0,05$), "...mesleğinde çalışan hakları yeterli düzeyde gelişmemiştir" (0,115 anlamlılık düzeyi, $P>0,05$), "...mesleğinde, keyfi olarak işten çıkarmalar sıklıkla olur" (0,060 anlamlılık düzeyi, $P>0,05$) ifadeleri karşılaştırıldığında lisans ve ön lisans öğrencilerinin benzer algılara sahip olduğu görülmektedir. Ortalamalar göz önüne alındığında ters çevrilmiş olumsuz ifadeler de dahil olmak üzere yukarıda yer alan tüm ifadeler açısından hem lisans hem de ön lisans öğrencilerinin benzer olumlu algılara sahip olduğu belirlenmiştir.

Farklı bir ifadeyle lisans ve ön lisans öğrencileri reklamcılık mesleğini çalışanlarına eğitim ve yurt dışına çıkma fırsatları sunan, topluma fayda sağlayabilecekleri, kendilerini bağımsız hissetmelerini sağlayan, cinsiyet ayrımcılığının yapılmadığı bir meslek olarak algılamaktadır. Ayrıca her iki gruptaki öğrenciler reklamcılık mesleğinde tatmin edici terfi olanaklarının bulunduğunu, mesleğin çalışanlarına yüksek nitelikli iş yapma donanımı sunduğunu, yüksek ücretle birlikte diğer tüm çalışan haklarının yeterli düzeyde geliştiğini, keyfi olarak işten çıkarılmaların yapılmadığını düşünmektedir.

Ek olarak araştırma bulguları, reklamcılık "...itibarlı bir meslektir" (0,101 anlamlılık düzeyi, $P>0,05$), "...mesleğini yapmak gelecek garantisini sağlamaz" (0,396 anlamlılık düzeyi, $P>0,05$), "...eğitimi almam, kariyer gelişimimde doğru bir karardır" (0,368 anlamlılık düzeyi, $P>0,05$), "...bir kariyer yolu olarak seçtiğim için çok mutluyum" (0,545 anlamlılık düzeyi, $P>0,05$), "...mesleğini yapacağım için mutluyum" (0,055 anlamlılık düzeyi, $P>0,05$) ifadelerinde de lisans ve ön lisans öğrencilerinin algı benzerlikleri olduğunu göstermektedir. Yine ortalamalar göz önüne alındığında ters çevrilmiş olumsuz ifadeler de dahil olmak üzere yukarıda yer alan tüm ifadeler açısından hem lisans hem de ön lisans öğrencilerinin benzer olumlu algılara sahip olduğu söylenebilmektedir.

Başka bir ifadeyle hem lisans hem de ön lisans öğrencileri reklamcılık mesleğini itibarlı ve gelecek garantisi veren bir meslek olarak düşündüğü için, bu alanda eğitim almasını özellikle kariyer gelişimi için doğru bir karar olarak değerlendirmekte; hem kariyer yolu olarak seçtiği hem de bu mesleği yapacağı için kendini mutlu hissetmektedir.

5. Sonuç

Bu çalışma, iletişim eğitimi alan lisans ve ön lisans öğrencilerinin reklamcılık mesleğine yönelik sahip oldukları algıları belirlemek ve karşılaştırmak amacıyla yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar, daha önce reklamcılık mesleğine yönelik mesleki algıyı ele alan herhangi bir çalışmaya rastlanmaması nedeniyle ilk olma özelliği taşımaktadır. Araştırma sonuçları,

lisans ve ön lisans öğrencilerinin reklamcılık mesleğinin çalışma koşulları ve kariyer olanaklarıyla ilgili mesleki algılarında bazı farklılık ve benzerliklerinin olduğunu göstermektedir.

Öncelikle demografik özellikler açısından elde edilen sonuçlarda, Pamukkale Üniversitesi'nde Halkla İlişkiler ve Tanıtım bölümü ve programlarında öğrenim gören öğrencilerin cinsiyet oranları karşılaştırıldığında kadın öğrencilerin sayısının erkeklere oranlara daha fazla olduğu görülmektedir. Bu sonuç, halkla ilişkiler ve reklamcılık alanlarına yönelik tercihlerde kadın cinsiyetinin hala baskın olduğunu göstermektedir. Tercihlerdeki bu cinsiyet dengesizliğinin nedenleri arasında, özellikle reklamcılık mesleği söz konusu olduğunda kadın cinsiyetine uygun olduğuna yönelik bir meslek algısının varlığı ya da öğrencilerin kadın reklamcılarının işverenler tarafından daha fazla tercih edebileceğine yönelik bir algıya sahip olduğu gibi olasılıklar bulunabilir. Ancak reklamcılık eğitiminde kadın cinsiyetinin baskın olmasının gerçek nedenleri bilinmemektedir.

Demografik özellikler açısından araştırmadaki bir diğer önemli sonuç, iletişim meslek lisesinden mezun olan ilgili bölüm öğrencilerinin oranının oldukça az olmasıdır (%8,2). İletişim meslek liseleri, geleceğin iletişim uzmanları olma hedefiyle ilk eğitim sürecinin yaşandığı, iletişim fakültelerine hazırlık olması açısından temel iletişim ve alan bilgilerinin verildiği eğitim kurumlarıdır. Tematik okullar kapsamında olmasına rağmen gelecekte iletişim alanıyla ilgili bir meslekte çalışma hedefiyle bu okullara giden öğrencilerin, iletişim fakültelerindeki sayısının azlığı dikkat çekicidir. Bu noktada iletişim meslek liselerinde eğitim gören öğrencilerin, neden başta reklamcılık olmak üzere diğer iletişim mesleklerinin eğitimini veren fakülteleri tercih etmediğinin incelenmesi gerektiği düşünülmektedir.

Araştırmada elde edilen en önemli sonuçlardan birisi, öğrencilerin yüzde 53'ünün Halka İlişkiler ve Tanıtım Bölümü'nü/Programı'nı mesleki bilgiye sahip olarak tercih yapmış olmasıdır. Öğrencilerin eğitim süreçlerinin sonunda yapmayı planladıkları mesleğe dair bilgi sahibi olması, önce mesleki algının şekillenmesinde sonrasında ise mesleği yapıp yapmama kararında etkili olacağı düşünülmektedir. Mesleki bilgiye sahip olmadan tercih yaparak eğitim süreçlerine başlayan öğrencilerin, eğitim süreçleri esnasında mesleki algılarının olumsuz oluşması ve mesleği yapmama kararı verme olasılığı bulunmaktadır. Bu araştırmada öğrencilerin yarısından fazlasının mesleği bilerek geldiği belirlenmesine rağmen, meslek seçimi noktasında bu bilginin yeterli olduğu düşünülmemektedir. Burada öğrencinin meslekle ilgili ne kadar bilgi sahibi olduğu da önem taşımaktadır. Öğrencilerin yetersiz düzeyde mesleki bilgiye sahip olmasının ortaya çıkaracağı olumsuz sonuçlar, mesleği yapmama kararının verilmesidir ki araştırma sonucu lisans- ön lisans ayrımı yapmaksızın öğrencilerin çoğunluğunun (% 66,4) reklamcılık mesleğini yapmayacağını göstermektedir. Lisans -ön lisans karşılaştırması yapıldığında ise reklamcılık mesleğini tercih etme konusunda arada büyük farklılığın olmadığı, lisans öğrencilerinin biraz daha fazla tercih ettiği (%51,8) görülmektedir. Sonuç olarak öğrencilerin meslek tercihi yaparken daha fazla meslekle ilgili bilgi sahibi olması, rehber öğretmenlerin ve anne-babaların bu konuda öğrencileri uyararak gerekli düzeyde bilgi sahibi olmalarına yönlendirmeleri gerekmektedir. Çünkü yetersiz bilgi mesleki

algının yanlış ya da eksik oluşmasına, eğitim süreçleri esnasında yaşadıkları farkındalıkla reklamcılık mesleğiyle ilgili netleşen algıları sonucunda eğitim almalarına rağmen mesleği yapmamalarına neden olabilmektedir. Bu durum iletişim fakültelerinde eğitim gören birçok gencin zaman kaybetmesine, hayal kırıklığı yaşamasına ve bu mesleği yapabilecek bireylerin yerine diğer bireylerin iletişim fakültelerinde eğitim almasına yol açmaktadır.

İletişim eğitimi alan lisans ve ön lisans öğrencilerinin reklamcılık mesleğine yönelik çalışma koşulları ve kariyer olanakları açısından sahip oldukları algılarına bakıldığında ise, daha önce de belirtildiği gibi bazı noktalarda benzerlik ve farklılıklar taşıdığı görülmektedir. Farklılıklara bakıldığında birçok açıdan lisans öğrencilerinin reklamcılık mesleğine yönelik daha olumlu algıya sahip olduğu görülmektedir. Lisans öğrencileri reklamcılık mesleğini daha ilgi çekici, eğlenceli ve toplum zihninde olumlu imaja sahip bir meslek olarak algılamaktadır. Çalışma koşulları açısından ise reklamcılık mesleğinin çalışma arkadaşlarıyla iyi anlaşabileceği bir ortam sağladığını, bir taraftan yetenek ve kabiliyetlerini daha çok kullanabilme imkanı sağlarken bir taraftan da kendini geliştirme olanağını sunduğunu düşünmektedir. Ayrıca ön lisans öğrencileriyle karşılaştırıldığında lisans öğrencilerinde çalışanlarına sosyal güvencelerini tam olarak sağlayan ve çok düşük iş güvenliği riskine sahip bir meslek algısı bulunmaktadır. Ek olarak lisans öğrencileri reklamcılık mesleğinin aile yaşamını olumsuz etkilemeden kariyer olanakları bakımından da iyi olanaklar sunduğuna inanmaktadır. Örneğin çalışanların genellikle yüksek eğitim düzeyine sahip olduğu, önemli pozisyonlara eğitilmiş insanların getirildiği, dolayısıyla mesleğin entelektüel bir kariyer imkanı sunduğu ve hatta kariyer yapma imkanının çok olduğu algısı hakimdir. Ancak çalışma saatleri ve iş yükü açısından ön lisans öğrencilerine göre daha olumsuz algıya sahip olduğu belirlenmiştir.

Diğer taraftan mesleki algıyla ilgili olarak ön lisans öğrencilerinin lisans öğrencilerine göre daha olumlu düşündüğü noktalar da bulunmaktadır. Ön lisans öğrencileri, mesleğe yönelik teori bilgileriyle pratiğin farklılık göstermediğini; hem her yerde iş bulma imkanının hem de diğer mesleklerle karşılaştırıldığında kariyer yapmanın daha kolay olduğunu düşünmektedir.

İletişim eğitimi alan lisans ve ön lisans öğrencilerinin reklamcılık mesleğinin çalışma koşulları ve kariyer olanaklarına yönelik algılarında benzerlik taşıyan özellikler de belirlenmiştir. Çalışma koşulları bakımından her iki eğitim birimin öğrencileri, reklamcılık mesleğini topluma fayda sağlayabilecekleri, kendilerini bağımsız hissetmelerini sağlayan, cinsiyet ayrımcılığının yapılmadığı bir meslek olarak algılamaktadır. Kariyer olanakları bakımından ise her iki gruptaki öğrenciler reklamcılık mesleğinin çalışanlarına eğitim ve yurt dışına çıkma fırsatları sunduğunu, bu meslekte tatmin edici terfi olanaklarının bulunduğunu, mesleğin çalışanlarına yüksek nitelikli iş yapma donanımı sunduğunu, yüksek ücretle birlikte diğer tüm çalışan haklarının yeterli düzeyde geliştiğini, keyfi olarak işten çıkarılmaların yapılmadığını düşünmektedir. Ayrıca hem lisans hem de ön lisans öğrencileri reklamcılık mesleğini itibarlı ve gelecek garantisi veren bir meslek olarak düşünmekte; bu nedenle bu alanda eğitim almasını özellikle kariyer gelişimi için doğru bir karar olarak değerlendirmekte; hem kariyer yolu olarak seçtiği hem de bu mesleği yapacağı için kendini mutlu hissetmektedir.

Bu sonuçlar değerlendirildiğinde daha fazla mesleki bilgiye sahip olarak tercih yapan lisans öğrencilerinin, daha uzun eğitim süreçleri içerisinde daha ayrıntılı ve uygulamaya dayalı eğitim olanakları sonucunda mesleki algılarının olumlu şekillendiği düşünülmektedir. Ayrıca fakültelerde reklamcılık sektörüyle ilgili genel bilgi, gelişim ve değişimlerle ilgili bilgilerin aktarılmasının da mesleki algının farklı oluşmasını etkilediği tahmin edilmektedir. Ek olarak lisans öğrencilerinin ailelerinin mesleğe yönelik görüş ve inançlarının da algı farklılıklarını etkilemesi olasıdır.

Diğer taraftan genel olarak bakıldığında lisans öğrencileri reklamcılık mesleğine yönelik daha olumlu algıya sahip olmasına rağmen, ön lisans öğrencilerinin lisans öğrencilere göre daha çok bu meslekte çalışmak istediği, hayalindeki meslek olarak tanımladığı ve bu nedenle de meslek tercihini yeniden seçme şansı olsa bile bu meslekten yana kullanacağı belirlenmiştir. Birçok açıdan ve genel olarak reklamcılık mesleğine dair olumlu algıları bulunmasına karşılık lisans öğrencilerinin neden tercih ve hayalindeki meslek olarak tanımlanması konusunda olumsuz düşündüğü bilinmemektedir. Bu sonuçla ilgili çok farklı değişkenler ve olasılıklar bulunmaktadır. Bu olasılıklar arasında, lisans öğrencilerinin yeterli düzeyde mesleki bilgiye sahip olmadan gelmeleri, tercihlerini yaparken farklı insanların etkisi ya da baskısı altında kalmaları, eğitim süreçleri esnasında hayal ettikleri meslekle gerçekte karşılaştıkları meslek içeriğindeki farklılıkların olması, üniversite eğitimi sürecinde iletişim alanında farklı bir alana ya da tamamen başka bir mesleğe ait olduklarını anlamaları gibi nedenler olabilir.

Sonuç olarak reklamcılık mesleğinin daha başarılı ve etkin konuma sahip olması, bu alanda eğitim gören genç arkadaşların ileriki yıllardaki mesleki performansına bağlıdır. Bir bireyin isteyerek ve bilerek bir mesleği tercih etmesi, hem o mesleğin eğitimi alırken ki sürecin verimli geçmesini hem de o mesleği yaparken ki başarısını etkilemektedir. Ülkemizdeki reklamcılık mesleğinin olumlu itibara sahip olması için, bu mesleği bilerek ve severek yapan yaratıcı genç reklamcılara ihtiyaç vardır. Bu nedenle öncelikle mesleğin ne yaptığını ve ne olduğuna dair gerekli bilgilere sahip olarak başlangıçta mesleki algının olumlu oluşması sağlanmalıdır. Bu noktada daha önce belirtildiği gibi, rehber öğretmenlere, ailelere, reklamcılık sektörüne ve genç liseli arkadaşlara önemli sorumluluklar düşmektedir. Tercihini bilinçli yaparak üniversiteye gelen geleceğin reklamcılarına, hem lisans hem de ön lisans düzeyinde özellikle uygulamaya dayalı gerekli bilgilerin yanı sıra sektörü daha iyi anlayabilmeleri açısından sektörel değişim ve gelişim bilgilerinin de aktarılması sağlanmalıdır. Bu noktada iletişim fakülte/yüksek okul yönetici ve akademisyenlerin üzerine düşen önemli görev ve sorumluluklar bulunmaktadır. Ayrıca reklamcılık öğrencilerinin eğitim süreçleri esnasında sektörü daha iyi tanımaları ve doğru meslek algılarının oluşması bakımından staj olanakları sunulmalıdır.

Sınırlılıklar ve Öneriler;

Yapılan bu çalışmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. Öncelikle araştırmanın Pamukkale Üniversitesinde yürütülmesi bu çalışmanın ilk sınırlılığdır. Bu doğrultuda gelecek araştırmalarda daha kapsamlı örneklemeler ile çalışılması önerilmektedir. Çalışmanın ikinci sınırlılığı ise, kararsal örnekleme tekniği kullanılarak örneklemin belirlenmesidir. Gelecekteki çalışmaların tesadüfi örnekleme tekniklerinden birini kullanarak yapılması önerilmektedir.

Ayrıca çalışmanın öğrenci gurubu önemli oranda birinci ve ikinci sınıf öğrencilerinden oluşmaktadır. Gelecek çalışmalarda sınıflara göre dağılımın daha dengeli yapılması yerinde olacaktır.

Bu çalışmada öğrencilerin reklamcılık mesleğine dair bilgi sahibi olup olmadığı incelenmiş, ancak ayrıntıları ele alınmamıştır. Oysa mesleki algının şekillenmesinde ve meslek tercihi yapılmasında öğrencinin meslekle ilgili ne kadar bilgi sahibi olduğu da önem taşımaktadır. İleri ki çalışmalarda iletişim eğitimi alan öğrencilerin meslekleriyle ilgili ne kadar ve hangi açılardan bilgi sahibi olduğunu incelenmesi önerilmektedir.

Araştırmada özellikle lisans öğrencilerinin birçok noktada reklamcılık mesleğini olumlu değerlendirmesine rağmen reklam ve halkla ilişkiler arasından tek seçme şansı olsa halkla ilişkiler mesleğini seçeceği, reklamcılık mesleğini kariyer yolu olarak seçmeyeceği ve başka bir meslek seçme şansı olsa reklamcılığın dışında başka meslekleri tercih edeceği belirlenmiştir. Diğer taraftan neden bu olumsuz yaklaşımın olduğu bilinmemektedir. Gelecek çalışmaların lisans ve ön lisans öğrencilerinin sahip oldukları olumsuz algının nedenleri ve gerekçeleri, neden bu mesleği seçeceği ya da seçmeyeceğini incelemesi önerilmektedir.

Araştırma sonuçları halkla ilişkiler ve tanıtım bölümünde/ programında eğitim alan lisans ve ön lisans öğrencilerinin çoğunlukla kadın cinsiyetinde olduğu belirlenmiştir. Reklamcılık mesleğinde cinsiyet oranlarındaki bu farklılığın gerçek nedenlerini ortaya çıkarmak amacıyla gelecekteki çalışmalar, reklamcılık mesleğine yönelik cinsiyet algısını incelemesi önerilmektedir.

Literatür taramasında reklamcılık mesleğinin ne olduğu, çalışma alanı, kapsamı gibi konularla birlikte genel mesleki algı konusunda dahi hem reklamcılık sektörü, hem öğrenciler, hem akademisyenler açısından herhangi bir bilimsel çalışmaya rastlanmamış olması, bu konularda akademik çalışmaların yapılması gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Kaynakça

- Akpınar, S., & Yıldız, Ş. (2018). Muhasebe eğitimi alan öğrencilerin muhasebe algılarına yönelik metaforlar. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 91-114.
- AMA (2018). Dictionary - American Marketing Association. (Erişim: 26/03/2018), <https://www.ama.org/resources/Pages/Dictionary.aspx>
- Bozkurt, Y., & Şener, G. (2013). Üniversite öğrencilerinin profilini belirlemeye yönelik bir araştırma: meslek yüksekokulu ve fakülte öğrencilerinin karşılaştırılması. *Erciyes İletişim Dergisi "Akademia"*, 3(1), 94-108.
- Endres, F. F., & Wearden, S. T. (1989). *JMC Students' Perceptions of the Work Environment and Potential Job Stress*. (Erişim: 05/05/2018), <https://eric.ed.gov/?id=ED309439>
- Fullerton, J. A., & McKinnon, L. (2015). U.S. Public relations students' perceptions of PR: What college students think about PR education and the PR profession. *Public Relations Journal*, 9(2), 1-7.

- Hair Jr., J. F., Anderson, R. E., Tahtam, R. L., & Black, W.C. (1995). *Multivariate data analysis with readings*. New Jersey: PrenticeHall Inc.
- Hunt, S. D., Chonko L. B., & Wood V. R. (1987). Advertising education and successful advertising careers: Are they related?. *Journal of Advertising Research*, 49(Winter), 43-53.
- Jugenheimer, D. V. (1978). Job and career satisfaction among advertising practitioners. *Annual Meeting of the Association for Education in Journalism*, 1-11.
- Koç, M., & Tutkun, O. F. (2008). Mesleklere atfedilen kalıp yargılar. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 41(1), 255-273.
- Lutz, R. J. (1974). *Measurement and diagnosis of student attitudes toward a career in advertising*. Working Paper Series, Center for Marketing Studies Paper, 19, 1-19.
- Gleeson, D. J. (2013). Undergraduate students' perceptions of public relations: An Australian study. *PRISM*, 9(1), 1-18.
- Gün, F. S. (2006). *Reklamı anlamak*. İstanbul: Marmara Üniversitesi İletişim Fakültesi Yayınları.
- Fullerton, J. A., & Kendrick, A. (2014). Perceptions of work/life balance among U.S. Advertising students: A study of gender differences. *Advertising & Society Review*, 14(4).
- O'Barr, W. M. (2006). The advertising profession in the public's eye. *Advertising & Society Review*, 7(1).
- Sunar, L., Kaya, Y., Otrar, M., Nerse, S., Demiral, S., & Kalpaklıoğlu, B. (2015). *Türkiye'de çalışma yaşamı ve mesleklerin itibarı*. Türkiye Sosyo-Ekonomik Statü Endeksi Projesi. http://turkeyses.net/tmis_olusturuldu/
- Yanık A., & Yıldız, F. (2013). Lisans ve ön lisans düzeyinde öğrenim gören öğrencilerin muhasebe standartları hakkındaki algılarının karşılaştırılması: Bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2), 443-458.
- Yıldırım, G., & Gonca, A. (2017). Halkla İlişkiler ve Tanıtım programlarında öğrenim gören öğrencilerin yakınlarının halkla ilişkiler mesleği konusunda tutum ve algıları üzerine bir araştırma. *Akdeniz İletişim Fakültesi Dergisi*, 28, 199-223. doi: 10.31123/akil.437481
- Yücel, N., Uçan R., Bingöl N., Göçmen S., & Zeki, İ. M. (2018). İş sağlığı ve güvenliği ön lisans ve lisans bölümü 1.sınıf öğrencilerinin İSG algısının karşılaştırılması. 3. Uluslararası İş Güvenliği ve Çalışan Sağlığı Kongresi Bildiri Kitabı, 113-114.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Algılanan Örgütsel Adaletin Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerine Etkisi: Hemşirelere Yönelik Bir Araştırma*

The Impact of Perceived Organizational Justice on Organizational Citizenship Behaviour: A Reserch on Nurses

Beyza Erer ^{a,**}, Rıfat İraz ^b

^a Öğr. Gör. Dr., Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, 42130, Konya/Türkiye.
ORCID: 0000-0003-0083-7102

^b Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 42250, Konya/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-2774-8428

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018

Düzeltilme tarihi: 13 Ağustos 2018

Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Örgüt

Örgütsel Adalet

Örgütsel Vatandaşlık Davranışı

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018

Received in revised form 13 August 2018

Accepted 30 August 2018

Keywords:

Organization

Organizational Justice

Organizational Citizenship Behavior

ÖZ

Bu çalışmanın birincil amacı, Konya ilinde faaliyet gösteren bir hastanedeki hemşirelerin örgütsel adalet algıları ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkilerini analiz etmektir. İkincil amaç ise algılanan örgütsel adaletin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etki düzeyini belirleyerek hemşirelerin demografik özellikleri açısından örgütsel adalet algıları ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasında anlamlı farklılıklar olup olmadığını ortaya koymaktır. Çalışmada veri toplama yöntemi olarak; demografik özellikler, örgütsel adalet ölçeği ve örgütsel vatandaşlık davranışı ölçeği olmak üzere üç bölümden oluşan anket tekniği kullanılmıştır. SPSS Software for Windows 15.0 kullanılarak elde edilen verilere, Pearson Correlation ve Chisquare analizleri ile çoklu karşılaştırma yapılmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre; algılanan örgütsel adalet ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu ortaya konulmuştur.

ABSTRACT

The purpose of this study is primary to analyze the relationships between organizational justice and organizational citizenship behavior on nurses who work in a hospital in Konya city center. Secondly, it is to define the effect levels of the perceptions of organizational justice on the organizational citizenship behavior and to expose whether there are any significant differences along with organizational justice and organizational citizenship behaviors which were divided into the demographic features of nurses. Questionnaire technique which were composed of the demographic variables, organizational justice scale and organizational citizenship behavior scale was used as data collection method in the study. Multiple comparisons were made with data obtained using SPSS Software for Windows 15.0, Pearson Correlation and Chi square analysis. Data obtained from study showed that there was a positive relation between the perception of organizational justice and the organizational citizenship behavior.

1. Giriş

Günümüzde küreselleşmenin sonucu olarak rekabetin kendini yoğun bir şekilde hissettirmesiyle birlikte, örgütler başarılı olmak ve rekabet üstünlüğü sağlamak için çalışanlarını mutlu etme yoluna gitmektedirler. Bireyler,

günlük yaşantısının önemli ve büyük bir kısmını iş yerlerinde geçirdiklerinden dolayı örgütlerin sahip oldukları en değerli kaynaklar arasında yer almaktadır. Bu bağlamda, çalıştığı yerde mutlu olan bireylerin bu durumu iş yapma şekillerini olumlu bir şekilde etkilemekte olup, hem özel hayatına hem de sosyal hayatına yansımaktadır.

* Bu çalışma, 2014 yılında Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından kabul edilen “Algılanan Örgütsel Adaletin Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerine Etkisi: Hemşirelere Yönelik Bir Araştırma” adlı Yüksek Lisans tezinden türetilmiştir.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: beyzaerer@selcuk.edu.tr

Bireylerin son derece önemli olduğu örgütlerde, örgüt ve çalışan arasındaki ilişkiyi belirlemek için bazı kriterler mevcuttur. Bu kriterler; çalışanın yaklaşımını ölçen örgütsel adalet ve çalışanın örgüte saygı ve sahiplik duygusunu ortaya çıkaran örgütsel vatandaşlık davranışı kavramlarıdır.

Bireyler var oldukları andan itibaren adalet kavramına ilgi göstermişler ve uyum içinde yaşamalarını zorunlu kılan bütün ortamlarda adaletin vazgeçilmez bir değer olduğunu belirtmişlerdir. Tarih boyunca bireylerin düşüncelerini, çıkarlarını ve haklarını garanti altına alma, özgürlüklerini sağlama ve itibarını koruma anlamında kullanılan adalet kavramı, son dönemde örgütsel alana uyarlanmış ve "örgütsel adalet" kavramı ortaya çıkmıştır. Örgütsel adalet, örgüt içerisinde meydana gelen bütün kazanımların bireylere eşit yani adil bir şekilde dağıtılması olarak tanımlanmaktadır.

Örgütteki kazanımları adil olarak algılayan çalışanlar, gönüllü bir biçimde belirlenmiş rol gereklerinin dışında ve örgütsel yaşamın etkinliğine fayda sağlayacak bir takım davranışlar sergilemektedirler. Söz konusu olumlu davranışlara ise "örgütsel vatandaşlık davranışı" denilmektedir. Dolayısıyla, çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışlarında bulunmaları ile örgütsel adalet algıları arasında bir ilişki söz konusudur.

Örgütsel adaleti algılama ve örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme ilişkisi, örgütsel literatürde üzerinde önemli durulması gereken konular arasında yer almaktadır. Burada esas konu, örgüt içinde adaletsizliğin ya da adaletin olup olmamasından ziyade bu durumun çalışanlar tarafından nasıl algılandığıdır. Çünkü çalışanlar tutumlarını algıları sonucunda geliştirir ve örgütsel vatandaşlık davranışlarını bu tutumlar aracılığıyla sergileme eğiliminde bulunurlar. Bu bağlamda, çalışmanın temel amacı örgütsel adalet ile örgütsel vatandaşlık arasındaki ilişkiyi inceleyerek, algılanan örgütsel adaletin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisini saptamaktır.

2. Örgütsel Adalet

Genel adalet kavramının örgüt içerisine uyarlanmasıyla birlikte örgütsel adalet kavramı ortaya çıkmıştır. Örgütsel adalet ile ilgili araştırmalar, Adams'ın Hakkaniyet Teorisi'ne kadar uzanmaktadır. Bu teoriden yola çıkan araştırmacılar örgüt içerisindeki adalet kavramı ile ilgilenmeye başlamışlar ve bu kavram literatürde yaygınlaşmıştır (Demirel ve Seçkin, 2001: 99).

Örgütsel adalet, örgütün elde etmiş olduğu maddi ve manevi kazanımların çalışanlara eşit bir şekilde dağıtılmasıdır. Söz konusu maddi ve manevi kazanımların yanı sıra, örgütsel adalet yönetim, strateji ve politikaların da eşit bir şekilde uygulanmasını kapsamaktadır. Çalışan ve yönetici arasında herhangi bir ayırım gözetmeksizin örgüt içi ilişkilerin geliştirilmesi, çalışanların kişiliğine, onuruna, hak ve sorumluluklarına saygılı davranmak örgütsel adaletin temel hususları arasındadır (Cremer, 2005: 4).

Örgütsel adalet kategorik anlamda; dağıtım, prosedür ve etkileşim adaleti olmak üzere üç boyutta ele alınmaktadır (Cohen-Charash ve Spector, 2001: 279);

Dağıtım Adaleti: Çalışanların elde ettiği kazanımların eşitliği ile ilgilidir. Dağıtım adaleti; çalışanların göstermiş olduğu performans sonucunda elde etmiş olduğu bütün

kazanımların (maaş, ödül, terfi, görev, sorumluluk, mal, rol vb.) dağıtımıyla alakalı yönetsel kararların eşit bir biçimde alınıp alınmadığı ile ilgilidir (Baron ve Kreps, 1999: 107).

Prosedür Adaleti: Çalışanların çabaları sonucunda elde ettiği kazanımların neye göre ve nasıl belirlendiğini, kazanımların dağılımında uygulanan karar verme süreçlerinin ve işlemlerinin çalışanlarca ne kadar eşit olarak algılandığını belirleyen bir boyuttur. Yani prosedür adaleti, kazanımların dağıtımına ilişkin kararların verilmesinde kullanılan süreçlerin eşitliği ile ilgilidir (Konovsky, 2000: 495). Bu adaletin temel dayanağı, çalışanlara elde edecekleri kazanımlara ilişkin söz hakkı ya da bilgi sağlama fırsatı verilmesidir (Cohen ve Spector, 2001: 278).

Etkileşim Adaleti: Prosedürlerin uygulama sırasında çalışanlar ve yönetici arasındaki çekim gücü olarak nitelendirilmektedir. Etkileşim adaleti, örgütsel işlemler uygulanırken çalışanların karşılaştığı tutum ve davranışların biçimi olarak tanımlanmıştır (Greenberg ve Cropanzano, 2000: 127). Bu adalet boyutu, örgütsel işlemlerin insani yönü ile ilgilidirken, adaletin kaynağı ve alıcısı arasındaki iletişim sürecinde dürüstlük, değer, incelik ve alınan kararlar için geçerli nedenlerin olması gibi temel yönere odaklanır (Uysal, 2002: 68).

3. Örgütsel Vatandaşlık Davranışı

Son dönemlerde üzerinde önemle durulan örgütsel vatandaşlık davranışının temelleri Chester Bernard tarafından 1938 yılında ifade ettiği "işbirliğinde gönüllü olma" tutumuna dayanmaktadır. Bernard'ın tutumundan hareketle "güvenilir rol performansı" ile "yenilikçi ve kendiliğinden" davranışlar arasında ayırım yapan Daniel Katz örgütsel vatandaşlık davranışı ile ilgili çalışmalar ortaya koymuştur. Örgütsel vatandaşlık davranışını Bernard "çalışanların örgüte çabalarıyla katkıda bulunma istekliliği" olarak ifade ederken; Katz "çalışanların örgütte zorla tutulamayacağı ve önceden belirlenmemiş fazladan davranışa bağlı olarak yürüttükleri roller" olarak tanımlamıştır (Bolat, vd., 2009: 217). Bu bağlamda, örgütsel vatandaşlık davranışı, örgütün sosyal sistemine faydalı olan ve rol tanımlamalarında yer almayan davranışlar olarak ifade edilmektedir.

Organ (1988) örgütsel vatandaşlık davranışını, "Bir bütün olarak örgütün etkin ve verimli çalışmasına destek olan, çalışanın gönüllülüğüne dayanan davranışlar" olarak tanımlamaktadır (Bergeron, 2007: 1078). Bireysel bir davranışın örgütsel vatandaşlık davranışı olarak tanımlanması için iki özelliğe sahip olması gerekmektedir. Bu özelliklerin ilki, davranışın örgütün etkinliğini ve verimliliğini artıracak bir niteliğe sahip olmasıdır. Diğer ise, söz konusu davranışın iş sözleşmesinde ya da örgütün herhangi bir resmi belgesinde ödüllendirilebilir bir nitelikte olmaması yani bireyin tamamen gönüllü olarak böyle bir davranışı seçme hususudur (Smith, vd., 1983: 653). Bu durumda bireyin rol dışı herhangi bir davranışı yerine getirmemesi durumunda, herhangi bir cezaya tabi olması söz konusu bile olmayacaktır (Atalay, 2010: 29).

Örgütsel vatandaşlık davranışları kapsamında; iş arkadaşlarına yardımcı olma, işi ve mesleği geliştirilerek ilerlemesini sağlama, zamanı etkili ve verimli kullanma gibi iş tanımlarında bulunmayan davranışlar yer almaktadır. Bu

örnekleri arttırmak mümkün olduğu gibi, örgütsel vatandaşlık davranışına yönelik eylemlerin ortak noktası ise gönüllülüğün esas olmasıdır (Sezgin, 2005: 319).

Literatürde örgütsel vatandaşlık davranış ile ilgili çeşitli sınıflandırmalar yapılmıştır. Ancak çalışmaların genelinde, Organ'ın beş boyutlu sınıflandırmasının dikkate alındığı görülmektedir. Bu boyutlar (Koy, 2001: 104):

Özgecilik: Herhangi bir örgütte çalışanların gönüllü olarak diğer iş arkadaşlarına yardımcı olma yoluyla onların verimlilik ve performansını arttırmaya yönelik gerçekleştirmiş oldukları davranışların tamamıdır. Tecrübeli ve kıdemli olan çalışanların, çalışma arkadaşlarına fazladan bir ücret almaksızın yardım etmesi "özgecilik" olarak tanımlanmaktadır (Ölçüm, 2004: 87).

Nezaket: Örgütteki iş yükümlülüklerinden dolayı çalışanların birbiriyle sürekli iletişim halinde olmaları ve birbirlerinin yaptığı işlerden ve kararlardan etkilenmeleridir (Gürbüz, 2006: 49). Bu boyut, çalışanların diğer çalışanlar için sorun teşkil edecek hususları öngörerek çözüm için tavsiyelerde bulunma, sorunun meydana gelmesine engel olma ve bu konularda yardımcı olma gibi önleyici nitelikteki davranışları kapsamaktadır. Bu bağlamda nezaket boyutu, çalışanların yapacakları işleri etkileyecek davranışlarda bulunmadan önce anlayışlı ve kontrollü davranışları ve meydana gelebilecek herhangi bir sorun karşısında çözüm için ihtiyaç duyulan çabayı esas alır (Organ ve Ryan, 1995: 776).

Vicdanlılık: Çalışanların sahip oldukları görev ve sorumlulukların ötesine geçerek, örgütün işleyişine gönüllü olarak katkıda bulunmayı ifade eder. Bireyin iş ve hedef odaklı olmasını gerektiren vicdanlılık boyutuna; işe erken gelip geç gitme, gereksiz molalardan kaçınma, zamanı verimli kullanma, işleri zamanından önce yapma, örgüt kaynaklarını koruma ve geliştirici faaliyetlerde bulunma gibi davranışlar örnek gösterilebilir (Allison vd., 2001: 284).

Centilmenlik: Çalışanların örgütte çatışmaya ve huzursuzluğa neden olabilecek davranışlardan kaçınmaları ve gereksiz durumlardan dolayı şikâyet etmemeyi öngören boyuttur. Bu boyutta, şikâyet etmeden ve suçlamada bulunmadan yoğun iş yükünün üstesinden gelen çalışan centilmen olarak nitelendirilmektedir (Gürbüz, 2006: 56).

Sivil erdem: Örgüt faaliyetlerine aktif ve gönüllü olarak katılımı içeren sivil erdem boyutu, bir bütün olarak örgüte bağlılık ve ilginin en üst düzeyde olduğu bir durumu yansıtmaktadır. (Sökmen ve Boylu, 2011: 150). Örgütün çıkarlarını en üst seviyede gözeterek, mesleki ve sosyal anlamda örgütün işlevlerini destekleme, örgüte istekli olarak katılma ve örgütle ilgili olma gibi davranışları kapsamaktadır. Ayrıca bu boyut, örgütün politik yaşamına katılım göstermeye yönelik etkinlikleri içermektedir (Sezgin, 2005: 323).

4. Metodoloji

4.1. Araştırmanın Konusu ve Amacı

Araştırmanın konusu; algılanan örgütsel adalet ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkinin Konya ilinde faaliyet gösteren Beyhekim Hastanesi'nde çalışan hemşireler üzerindeki etkilerinin saptanmasıdır. Bu çalışma ile örgütsel adalet algısının sadece sağlık sektörü açısından

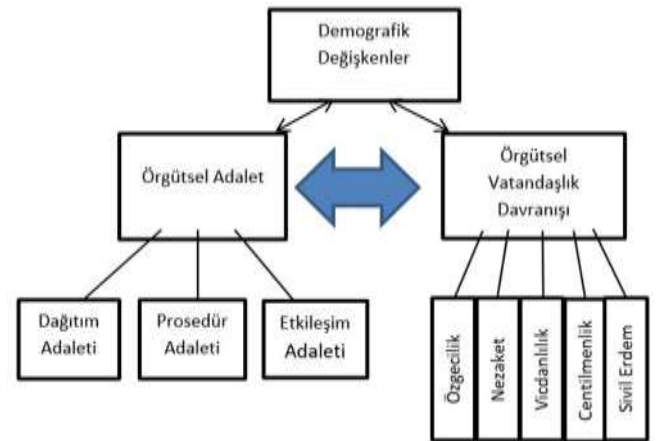
değil tüm organizasyonlar ve işletmeler içinde çalışanların ve bireylerin ekstra rol davranışı göstererek, sorumluluk sahibi, duyarlı, gönüllü, yardımsever ve nezaket sahibi vatandaşlar olarak; örgütsel vatandaşlık davranışlarına katkı sağlayabileceği ortaya konulmaya çalışılmaktadır.

Araştırmanın temel amacı, sağlık kuruluşlarında görev yapan hemşirelerin örgütsel adalet algıları ve örgütsel vatandaşlık davranışlarını tespit etmek ve hemşirelerin örgütsel adalet algılarının örgütsel vatandaşlık davranışlarını etkileyip etkilemediğini ortaya koymaktır. Bu çerçevede, örgütsel adalet boyutları olan dağıtım adaleti, prosedür adaleti ve etkileşim adaleti ile; örgütsel vatandaşlık davranışlarının alt boyutları olan özgecilik, vicdanlılık, nezaket, centilmenlik ve sivil erdem arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Ayrıca örgütsel adalet ve örgütsel vatandaşlık davranışlarının çeşitli demografik özelliklerle (yaş, cinsiyet, kıdem, vb.) arasındaki ilişki incelenmiştir.

4.2. Araştırmanın Modeli

Araştırma amacının daha iyi açıklanabilmesi nedeniyle, aşağıda yer alan araştırma modeli çizilmiştir.

Şekil 1. Araştırma Modeli



4.3. Araştırmanın Örnekleme

Araştırmanın ana kümesini Konya ilinde Beyhekim Devlet Hastanesinde çalışan hemşireler oluşturmaktadır. Anket hakkında bilgi edinilmek istenilen topluluğu yani ana kümeyi oluşturan bütün birimlerin gözlenmesi biçiminde tanımlanan, "Tam Sayım Yöntemi" esas alınmıştır. Örnekleme çerçevesini belirlemek amacıyla, anket uygulanan hastanenin üst düzey yöneticisi ile görüşülmüş ve hemşire sayısının 261 olduğu tespit edilmiştir. Bu anlamda tüm hemşirelere anket formu dağıtılmış olup geri dönen anket sayısı 204'tür. Fakat dağıtılan anketlerden 5 tanesinin büyük bir kısmı boştur.

4.4. Veri Toplama Tekniği ve Ölçekler

Araştırmamızda kullanılan veriler anket yöntemi ile toplanmış olup, araştırma anketi üç bölümden oluşmaktadır.

Anketin birinci bölümünü oluşturan demografik özellikler araştırmacı tarafından hazırlanmıştır. Demografik özellikler; cinsiyet, medeni durum, yaş, kaç yıldır çalışıyorsunuz, bulunduğunuz hastanedeki çalışma süreniz olmak üzere toplam beş sorudan oluşmaktadır.

Anketin ikinci bölümde hemşirelerin adalet algılarını belirlemek amacıyla; Yıldırım'ın (2002) kullandığı Niehoff

ve Moorman (1993) tarafından geliştirilen “Örgütsel Adalet Ölçeği” kullanılmıştır. Toplam 20 maddeden oluşan örgütsel adalet ölçeği; dağıtımsal, prosedürel ve etkileşimsel adalet olmak üzere üç alt boyuttan meydana gelmektedir. Örgütsel adalet ölçeğinin 1-5. maddeleri dağıtım adaleti alt boyutunu, 6-11. maddeleri prosedür adaleti alt boyutunu ve 12-20. Maddeleri etkileşim adaleti alt boyutunu meydana getirmektedir. Bu ölçek 5’li likert tipinde hazırlanmış olup kodlamalar 1: Kesinlikle katılmıyorum, 2: Katılmıyorum, 3: Kararsızım, 4: Katılıyorum, 5: Kesinlikle katılıyorum şeklindedir.

Anketin üçüncü bölümde hemşirelerin örgütsel vatandaşlık davranışlarını belirlemek için ise Podsakoff ve MacKenzie tarafından geliştirilen “Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Ölçeği” kullanılmıştır. Örgütsel vatandaşlık davranışı ölçeği; özgecilik (4 ifade), nezaket (4 ifade), centilmenlik (4 ifade), vicdanlılık (4 ifade) ve sivil erdem(4 ifade) olmak üzere beş

boyuttan ve toplam 20 ifadeden oluşmaktadır. Bu ölçek 5’li likert tipinde hazırlanmıştır.

4.5. Araştırmanın Hipotezleri

H₁: Örgütsel adalet düzeyi ile demografik özellikler arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₂: Örgütsel vatandaşlık davranışı ile demografik özellikler arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₃: Örgütsel adalet düzeyinin, örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde olumlu etkisi vardır.

H₄: Örgütsel vatandaşlık davranışının, örgütsel adalet düzeyi üzerinde olumlu etkisi vardır.

4.6. Araştırmanın Bulguları

Örgütsel adalet, örgütsel vatandaşlık davranışı ve demografik özelliklere ilişkin korelasyon katsayıları Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1. Değişkenler Arasındaki Korelasyon Katsayıları

		Adalet Algısı	Vatandaşlık Davranışları	Demografik Özellikler
Adalet Algısı	PearsonCorrelation	1	(**) ,466	0,512
	Sig. (2-tailed)		0	0,124
	N	204	204	204
Vatandaşlık Davranışları	PearsonCorrelation	(**) ,495	1	0,602
	Sig. (2-tailed)	0,186		0,179
	N	204	204	204
Demografik Özellikler	PearsonCorrelation	0,512	0,602	1
	Sig. (2-tailed)	0,124	0,179	
	N	204	204	204

Tablo 1’deki korelasyon analizi sonuçlarına bakıldığında; örgütsel adalet algısı ($r=0,512$; $p>0,05$), örgütsel vatandaşlık davranışı ($r=0,602$; $p>0,05$) ile demografik özellikler arasında pozitif yönlü ilişki olduğu görülmektedir. Benzer şekilde örgütsel adalet algısı ile vatandaşlık davranışı ($r=0,466$; $p>0,05$), örgütsel vatandaşlık davranışı ile örgütsel adalet algısı ($r=0,495$; $p>0,05$) arasında da pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

Hipotezlere ilişkin Chi-Square testi sonuçları Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Hipotezlere Ait Test İstatistikleri

	H ₁	H ₂	H ₃	H ₄
Chi-Square (a,b)			121,961	121,147
Serbestlik derecesi	57	46	60	44
Asymp. Sig.	0,124	0,105	0,179	0,186

- Asymp. Sig= $0,124<0,05$ olduğu için %95 güven düzeyinde H₁ kabul edilir. Örgütsel adalet düzeyi ile demografik özellikler arasında anlamlı bir ilişki vardır.

- Asymp. Sig= $0,105<0,05$ olduğu için %95 güven düzeyinde H₂ kabul edilir. Örgütsel vatandaşlık davranışı ile demografik özellikler arasında anlamlı bir ilişki vardır.

- Asymp. Sig= $0,179<0,05$ olduğu için %95 güven düzeyinde H₃ kabul edilir. Örgütsel adalet düzeyinin, örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde olumlu etkisi vardır.

- Asymp. Sig= $0,186<0,05$ olduğu için %95 güven düzeyinde H₄ kabul edilir. Örgütsel vatandaşlık davranışının, örgütsel adalet düzeyi üzerinde olumlu etkisi vardır.

5. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmada, örgütsel adalet ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişki Konya ilinde faaliyet gösteren bir hastanede çalışan hemşirelerden oluşan örnekleme analiz edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre; algılanan örgütsel adalet düzeyi ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Yani hemşirelerin örgütsel adalet algıları arttıkça, örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeylerinin artacağı ifade edilebilir. Diğer yandan, hemşirelerin demografik özellikleri ile örgütsel adalet algısı ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasında anlamlı ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

Bu sonuçlara göre, çalıştığı örgütü adil olarak algılayan hemşirelerin aidiyet duygusu artacağı için iş tatminleri de artma eğilimi gösterecektir. Bundan dolayı motivasyonları artan hemşireler biçimsel rol ve görev tanımlarının da ötesinde davranışlar sergilemeye başlarlar. Bu da işyerini benimseyen, yardımsever, nazik, örgütün problemlerine karşı duyarlı çalışanlar ortaya çıkarır ve sonuçta çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemesine yardımcı olur. Örgütsel vatandaşlık davranışı sayesinde örgütlerin sektörde daha iyi ve kaliteli hizmet vermesi sağlanır. Bu bilgiler doğrultusunda çalışanlarda örgütsel adalet duygusu geliştirebilmenin en önemli belirleyicisi yönetici davranışlarıdır. Bu yüzden yöneticilerin çalışanlarına uygun bir rol model kişiliğiyle yaklaşmaları önerilmektedir.

Çalışma sonucunda, önerilen modelin ve hipotezlerin genel olarak doğrulandığı görülmektedir. Ancak bu durum, ilgili önermelerin evrensel nitelikte olduğunu ifade etmek için yetersizdir. Çünkü araştırma sırasında karşılaşılan zorluklar ve sınırlılıklardan dolayı yalnızca Konya ilinde faaliyet gösteren bir hastanede hemşireler üzerinde gerçekleştirilen bu değerlendirmede elde edilen bulgular, şüphesiz söz konusu hastanenin ve bu hastanedeki hemşirelerin örgütsel durumlarına ilişkin sonuçlar ortaya koymaktadır. Bu sonuçların, başka hastaneler ya da belirli bir sektör veya bölge temelinde yapılacak diğer araştırmalar ile desteklenmesi halinde araştırmanın konusuna dair genel bir çerçeve ortaya konulabilecektir. Bu yüzden bundan sonraki çalışmalarda bu tarz araştırmaların aynı hastanede farklı ölçekte, aynı ilde farklı hastanelerde veya farklı coğrafi bölgelerde yer alan hastanelerde ve hatta karşılaştırmalı bir şekilde gerçekleştirilmesi önerilmektedir.

Kaynakça

- Allison, B. J., Voss, R.S., & Dryer, S. (2001). Student Classroom and Career Success: The Role of Organizational Citizenship Behavior. *Journal of Educational for Business*, 76(5), 284.
- Atalay, G. C. (2010). *Personel Güçlendirme ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Bağlamında İnsan Kaynakları Yönetimi*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Baron, J. N., & Kreps, D. M. (1999). *Strategic Human Resources: Framework for General Managers*. USA: John Wiley&Sons.
- Bergeron, D. M. (2007). The Potential Paradox of Organizational Citizenship Behaviour: GoodCitizens at What Cost?. *Academy of Management Review*, 32(4), 1078.
- Bolat, O. İ., Bolat, T., & Seymen, O. A. (2009). Güçlendirici Lider Davranışları ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişkinin Sosyal Mübadele Kuramından Hareketle İncelenmesi. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(21), 217.
- Cohen-Charash, Y., & Spector, P.E. (2001). The Role of Justice in Organization a Meta-Analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 86(2), 279.
- De Cremer, D. (2005). Procedural and distributive justice effects moderated by organizational identification. *Journal of Managerial Psychology*, 20(1), 4-13. <https://doi.org/10.1108/02683940510571603>
- Demirel, Y., & Seçkin, Z. (2001). Örgütsel Adaletin Bilgi Paylaşımı Üzerine Etkisi: İlaç Sektörü Çalışanlarına Yönelik Bir Araştırma. *Bilig-Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi*, 56, 119.
- Gürbüz, S. (2006). Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ile Duygusal Bağlılık Arasındaki İlişkilerin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(1), 49-56.
- Koys, D. J. (2001). The Effects of Employee Satisfaction, Organizational Citizenship Behavior and Turnover on Organizational Effectiveness: A Unit-Level, *Longitudinal Study*. *Personel Psychology*, 54(1), 104.
- Organ, D. W., & Ryan, K. (1995). A Meta-Analytic Review of Attitudinal and Dispositional Predictors of Organizational Citizenship Behavior. *Personnel Psychology*, 48(4), 776.
- Ölçüm, Ç. M. (2004). *Örgütsel Vatandaşlık Davranışı*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Sezgin, F. (2005). Örgütsel Vatandaşlık Davranışları: Kavramsal Bir Çözümleme ve Okul Açısından Bazı Çıkarımlar. *Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 25(1), 319-323.
- Smith, C., Organ D. W., & Near, J. (1983). Organizational Citizenship Behavior: It's Nature and Antecedents. *Journal of Applied Psychology*, 68(4), 653.
- Sökmen, A., & Boylu, Y. (2011). Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Cinsiyete Göre Farklılık Gösterir Mi? Otel İşletmeleri Açısından Bir Değerlendirme. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(1), 150.
- Uysal, D. (2002). *Örgütlerde Kişilerarası Adil Davranış Algısı ile İletişim Tarzı Arasındaki İlişki*. Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Hacettepe Üniversitesi.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

İhracatta Akreditifli Ödeme: Bal Sektörü Üzerine Bir Vaka Analizi

Letter of Credit Payment in Export: A Case Study on Honey Sector

İsmail Tamer Toklu*

* Dr. Öğr. Üyesi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, 53700, Rize/Türkiye.
ORCID: 0000-0001-7848-4867

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:
Başvuru tarihi:
Düzeltilme tarihi:
Kabul tarihi:

Anahtar Kelimeler:
İhracat Pazarlaması
Akreditif
UCP 600
Doğal Bal

ÖZ

Akreditif uluslararası ticarete yaygın olarak kullanılan bir ödeme şeklidir. Burada Milletlerarası Ticaret Odası (MTO) tarafından yayınlanan yeknesak kurallar akreditifin çerçevesini oluşturmaktadır. UCP 600 sayılı broşür olarak tanımlanan bu kurallar ihracatçılar tarafından detaylı olarak incelenmeyi gerektirmektedir. Türkiye dünyada en büyük bal üreticileri arasında sayılmasına rağmen, ürün çoğunlukla yurt içinde tüketilmektedir. Son yıllarda ihracat rakamlarında görece artış olmasına rağmen bunun dünya ölçeğinde yeterli seviyede olduğu söylenemez. Bu çalışma akreditifli ödeme şekli ve ihracat bağlamında Türkiye bal sektörünün durumunu incelemektedir. Doğal bal ile ilgili bir akreditif vaka analizi olarak incelenerek ihracat pazarlama performansı değerlendirilmektedir. Çalışmanın paydaşlar için bir değer sunacağı düşünülmektedir.

ARTICLE INFO

Article history:
Received
Received in revised form
Accepted

Keywords:
Export Marketing
Letter of Credit
UCP 600
Natural Honey

ABSTRACT

Letter of credit is a widely used form of payment in international trade. The uniform rules issued by the International Chamber of Commerce (ICC) constitute the framework of the letter of credit. These rules, which are defined as UCP 600 brochure, need to be examined in detail by exporters. Although Turkey is considered as one of the largest honey producers in the world, the products are mostly consumed domestically. Despite the relative increase in export figures in recent years, it can not be said that it is at a sufficient level in the world scale. The study examines the payment term of the letter of credit and the status of honey industry in the context of export business in Turkey. A letter of credit with related to natural honey is analyzed as a case study to evaluate export marketing performance. The study is considered to deliver a value for stakeholders.

1. Giriş

Küreselleşmeyle bir birlikte dünya ticaretinde önemli gelişmelerin sağlandığı görülmektedir. Her ne kadar son yıllarda yerleşmeye yönelik politik söylemler yaygınlaşsa da ülkelerin dış ticarete olan gereksinimin artacağı düşünülmektedir. Uluslararası ticarete farklı kültürler ve farklı ülkelerde yerleşik işletmeler birbirleriyle çeşitli şekillerde ticaret yapmaktadır. İthalat ve ihracat olarak

adlandırılan bu ticarete en önemli husus tarafların güvenebileceği bir ödeme aracında hem fikir olmalarıdır. Mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme ve peşin ödeme şekilleri alıcı ve satıcı için kendi içinde önemli kolaylıklar sağlamasına rağmen bazı risk unsurlarını da beraberinde getirmektedir. Bu ödeme şekillerinin risklerini bertaraf eden alternatif yöntem akreditiftir.

Akreditif uluslararası ticarete en çok kullanılan olmasa da yaygın olarak kullanılan bir ödeme şeklidir. Burada

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: ittoklu@gmail.com

Milletlerarası Ticaret Odası (MTO) tarafından yayınlanan yeknesak kurallar akreditifin çerçevesini oluşturmaktadır. UCP 600 sayılı broşür olarak tanımlanan bu kurallar dış ticaretle uğraşan paydaşlar, özellikle de ihracatçılar, tarafından detaylı olarak incelenmeyi gerektirmektedir. Akreditif özellikle birbirlerini yeterince tanımayan ithalatçı ve ihracatçılar tarafından tercih edilmektedir. Her iki taraf için de etkin kullanıldığında fayda sağlayan bu ödeme şeklinde bir güven unsuru olarak banka devreye girerek ithalatçının malı belirlenen şartlarda teslim almasına, ihracatçının da ödemeyi garanti altına almasına yardımcı olan bir sistemdir.

Türkiye dünyada en büyük bal üreticileri arasında olmasına rağmen, ürün çoğunlukla yurt içinde tüketilmektedir. Son yıllarda ihracat rakamlarında görece bir artış olmasına rağmen, bunun dünya ölçeğinde yeterli seviyede olduğu söylenemez. Bu çalışmada dış ticarete yaygın bir kullanıma sahip olan akreditifli ödeme şekli incelenmektedir. Türkiye bal sektörünün dünya dış ticaretindeki yeri verilerle araştırılmaktadır. Bal ile ilgili bir akreditif vaka analizi yapılarak ihracat pazarlama performansı değerlendirilmektedir.

Yapılan literatür araştırmasına göre, akreditif ile ilgili yapılan çalışmalar genellikle sistem üzerine odaklanmakta ve teorik temelli bilgiler sunmaktadır. Araştırıldığı kadarı ile uygulamaya yönelik olarak yapılan çalışmaların yeterli olmadığı düşüncesi bu çalışmayı yapmaya yönelten en önemli itici güç olmuştur. Çalışmanın amacı mevcut resmi mümkün olduğunca ortaya koyduktan sonra, akreditifin

teorik kısmıyla fazla ilgilenmeden, daha çok uygulamaya yönelik bilgiler sağlayarak uygulamada var olan boşluğu akademik olarak doldurmaya katkı sunmaktır. Çalışmanın akademisyenler, uygulayıcılar ve öğrenciler için bir değer sunacağı düşünülmektedir.

2. Bal

Türkiye dünyanın sayılı bal üreticileri arasındadır. FAO (2018) verilerine göre yıllar itibarı ile Türkiye'nin bal üretiminde Çin'den sonra 2. sırayı genellikle koruduğu görülmektedir. Dünyanın en büyük üreticisi olan ve üretimini sürekli arttıran Çin, sürekli artan bir eğilimle ihracatını da son 10 yılda 194 milyon ABD \$'ndan 572 milyon ABD \$'a çıkartmayı başarmıştır. Ancak, Türkiye'nin ürettiği balı sadece kendisi tüketerek bu dış pazar fırsatlarından yararlanamadığı görülmektedir. Türkiye'nin bal ihracatı son 5 yılda önemli gelişmeler kaydetmesine rağmen, 2016 yılı itibarı ile bu pastadan sadece 15 milyon ABD \$ gibi çok küçük bir pay alabilmiştir. Dünyadaki bal ihracatının kabaca 2,5 milyar ABD \$ olduğu düşünülürse Türkiye'nin bu alanda yapması gereken çok işi olduğu görülebilir. Tablo 1 Dünya, Türkiye ve Çin bal üretim (Ton) ve ihracat (Ton, 1000 ABD\$) rakamlarını karşılıklı olarak vermektedir. İstatistiklere göre dünya, Türkiye ve Çin'in üretim ve ihracatının 2016 yılına kadar artış eğilimine sahip olduğu görülmektedir. Ancak bu eğilim 2016 yılında yerini hafif bir düşüşe bırakmıştır. Daha sonraki yıllarda muhtemelen artışına devam edecektir.

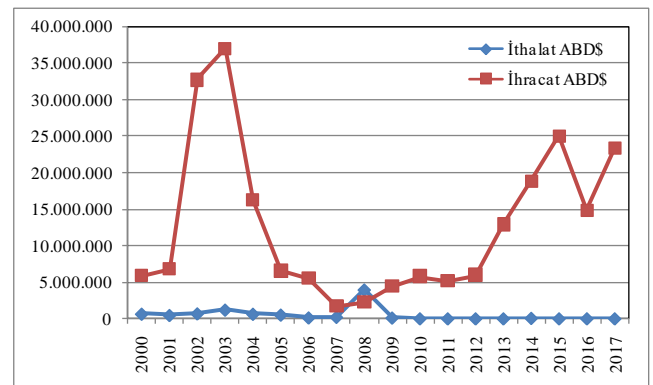
Tablo 1. Dünya Bal Üretim ve İhracat Rakamları

Yıl	Üretim (Ton)			İhracat (Ton)		İhracat (1000 ABD\$)			
	Dünya	Türkiye	Çin	Dünya	Türkiye	Çin	Dünya	Türkiye	Çin
2007	1.806.162	73.935	357.220	475.704	398	131.246	1.003.122	1.293	194.242
2008	1.919.942	81.364	807.219	534.805	397	179.262	1.440.897	2.286	310.182
2009	1.908.193	82.003	809.367	498.282	900	157.054	1.392.729	4.495	268.786
2010	1.950.909	81.115	810.149	572.000	1.265	206.600	1.641.472	5.811	372.510
2011	2.061.836	94.245	877.089	578.045	1.103	202.926	1.825.566	5.206	411.022
2012	2.111.935	89.162	910.203	630.595	1.263	225.924	1.956.223	6.007	451.090
2013	2.098.302	94.694	911.731	711.566	3.564	257.308	2.292.021	12.956	516.934
2014	2.210.423	103.525	936.814	760.803	4.969	269.640	2.564.346	18.919	545.864
2015	2.314.479	107.665	965.726	814.685	7.192	301.945	2.610.685	25.072	607.789
2016	2.289.613	105.532	993.453	782.094	3.623	263.299	2.331.036	14.926	572.000

Kaynak: FAO (2018)

Dünyadaki veriler kısaca incelendikten sonra Türkiye'nin durumunun biraz daha detaylı incelenmesi yararlı olacaktır. Burada Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) kayıtları Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTİP) numaraları temelinde incelenmiştir. Gümrük kayıtlarında "Tabii Bal" olarak adlandırılan bal 0409 GTİP numarasına sahiptir (TÜİK, 2018). Grafik 1, TÜİK kayıtlarına göre Türkiye'nin bal ihracat ve ithalat rakamlarını değer (ABD\$) bazında vermektedir.

Grafik 1. Türkiye Bal Dış Ticaretinin Yıllara Göre Değişimi



Kaynak: TÜİK (2018)

Bu istatistiklerden hareketle Türkiye'nin ihracatının gelişiminde bir istikrarın olmadığı kolaylıkla ifade edilebilir. Nedenlerinin araştırılması ayrı bir çalışmanın konusudur. Ancak, sektörde faaliyet gösteren firmaların küçük aile

şirketleri ya da KOBİ olması ancak dış ticaret odaklı olmamaları, yeterli teşviklerin devlet tarafından sağlanamaması, düşük verimlilik, yüksek maliyet ve Türkiye'nin genel sorunu uluslararası markalarının olmaması bunun nedenleri arasında olabilir.

Tablo 2, 2017 yılında türlerine göre gerçekleşen bal ihracat istatistiklerini vermektedir (TÜİK, 2008). 2017 yılı rakamlarına göre, kg bazında toplam ihracatın %85'i süzme bal, %15'i de petek bal olarak gerçekleşmiştir. Değer bazında incelendiğinde de %77'sinin süzme bal, %23'ünün de petek bal olduğu görülmektedir. Petek bal ortalama 5,731 ABD \$/KG fiyatından ihraç edilmişken, süzme bal 3,262 ABD \$/KG değerinden ihraç edilmiştir. Buna göre petek balın daha katma değeri yüksek bir ürün olduğu söylenebilir.

Tablo 2. 2017 Yılı Türlerine Göre Türkiye Bal İhracat İstatistikleri

İhracat	Kg	%	ABD \$	%	ABD \$/Kg
Petek Bal	952.759	15%	5.460.222	23%	5,731
Süzme Bal	5.495.389	85%	17.924.358	77%	3,262
Toplam	6.448.148	100%	23.384.580	100%	

Kaynak: TÜİK (2018)

Yine TÜİK (2018) kayıtlarından 2017 yılı ihracatları incelendiğinde Almanya'nın en büyük ihracat pazarı ülke olduğu bunu da ABD'nin takip ettiği görülmüştür. Almanya'ya yapılan 327.752 kg ihracattan 9.157.216 ABD\$'ı gelir edilirken, ABD'ne yapılan 2.885.523 kg ihracattan 7.976.632 ABD\$'ı gelir elde edilmiştir. Almanya etnik bir pazar olduğundan katma değeri yüksek ürünlerin daha çok talep gördüğü, ABD pazarının ise rekabetçi olduğundan ekonomik ürünün tercih edildiği düşünülmektedir.

3. Akreditif

Akreditif en yalın ifade ile bir "koşullu havale" olarak ifade edilebilir (Polat, 2008). Akreditif tanım olarak kredi mektubu, dokümanlı kredi anlamında "letter of credit", "documentary credit" olarak adlandırılmaktadır. Farklı ifadeler gibi görünmesine rağmen hepsi aynı anlamı içermektedir.

Akreditif konusu incelendiğinde karşımıza ICC (International Chamber of Commerce) olarak anılan Milletlerarası Ticaret Odası (MTO) çıkmaktadır. ICC'ye (2018) göre bankacılık önemlidir ve önemi şu ifadelerle belirtilmektedir. Bankacılık, küçük işletmelerin bile risk almasına ve yeni uluslararası piyasaları ele geçirmesine izin vererek, herkes için ticaret yapma konusunda yadsınamaz bir rol oynamaktadır. Bankalar, her yıl trilyonlarca doları temsil eden küresel ticaret işlemlerinin üçte birinden fazlasını desteklemektedir.

Uluslararası ticaretin sürekli olarak geliştiği günümüzde dünyada her yıl 1 trilyon ABD \$'ından fazla olan ticaret işlemleri, ICC'nin şu anda UCP 600 olarak bilinen akreditif kurallarına dayanarak yapılmaktadır. Bu durum, ticaretin değişen doğasını yansıtacak şekilde ICC'nin kuralları sürekli olarak ayarlamasına ve revize etmesine öncülük etmektedir (ICC, 2018)

Dünya çapında akreditif uygulayıcıları tarafından kullanılan, ICC'nin akreditiflere ilişkin Yeknesak Usuller ve Uygulama Kuralları (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits) 2007 uyarlaması olan UCP 600, şimdye kadar

geliştirilen ticaret için en başarılı özel kurallardır. UCP kuralları, 175'den fazla ülkede akreditif işlemleriyle ilgili bankacılar, tüccarlar, avukatlar, nakliyeciler, akademisyenler ve diğerleri tarafından kullanılmaktadır (ICC, 2018)

Aslında akreditifin sistematik bir kurallar şeklinde uygulanmaya başlaması ICC'nin 1933 yılı kuralları ile başlar. 2007 yılına kadar beş yenileme yapılarak son hali olan UCP 600 ya da Türkçe adı ile "UCP 600 Akreditiflere İlişkin Bir Örnek Usuller Ve Uygulama" ile dış ticaret dünyasında yerini almıştır. Burada bazı tanımlarda Türkçe olarak yeknesak kelimesinin de kullanıldığı görülmektedir.

UCP 600 sayılı belgenin 01.07.2007 tarihinde uygulamaya konulması ile birlikte önceki sürümü olan UCP 500 sayılı belge geçerliliğini yitirmiştir. Birçok kolaylık anlamında yeniliğin olduğu 600 sayılı belge uygulama dışı kalmadığı sürece ya da bir sonraki kurallar yayınlanıncaya kadar bütün tarafları bağlayıcı bir özelliğe sahiptir. Ancak, bu bağlayıcılığın hukuki bir tarafının olmadığı değerlendirilmektedir (Özel, 2018). Aslında dünyada her ülkenin kendine göre bir hukuk sistemi ve ticaret hukuku olduğu varsayılırsa bir karmaşanın ortaya çıkması gerekir. Ancak ICC'nin yayınladığı UCP 600 hukuki bağlayıcılığı olmayan, bununla birlikte dış ticarete taraf olan tüm paydaşların hemfikir olduğu genel ticari kurallar silsilesidir. Temelinde ise dünyada uzun yıllardır yaşanan ticari örf ve âdet vardır.

Akreditif ana başlıklar halinde incelendiğinde ödeme durumuna göre akreditifler, açılış şekline göre akreditifler, özellikleri olan akreditifler ve teyit durumuna göre akreditifler şeklinde sınıflandırılabilir. Bu akreditif türleri aslında mantık olarak aynı olmasına rağmen dış ticaretin daha etkin yapılabilmesi için kolaylaştırıcı görevi üstlenmektedir.

3.1. Türkiye İhracatında Akreditifli Ödemenin Yeri

Türkiye ihracatında akreditifle ödeme yöntemi dördüncü sırada yer almaktadır. İhracatta en yüksek ödeme mal mukabili ile yapılmaktadır. Bunu ikinci sırada vesaik mukabili, üçüncü sırada da peşin ödeme takip etmektedir. Akreditifli ödeme diğer ödeme şekillerine göre düşük olmasına rağmen toplam bedel bağlamında incelendiğinde önemli bir değer olduğu ortaya çıkmaktadır. Tablo 8 ödeme şekillerine göre 2008 – 2017 yılları arasındaki Türkiye ihracatının gelişimini göstermektedir. Kayıtlarda akreditifler peşin akreditif, vadeli akreditif, akreditif ve kabul kredili akreditif olmak üzere dört ayrı kalemden gösterilmektedir. Bunların toplanarak toplam akreditif miktarı bulunmuştur. Daha sonra ödeme şekillerinin hepsi toplanarak toplam rakam bulunmuştur.

Bu tabloya göre ihracatta akreditifli ödemenin toplam ödeme seçenekleri içindeki oranı yıllara göre azalmaktadır. 2008 yılında bu oran %16,15 iken 2017 yılında %7,26'ya düşmüştür. 2017 yılında gerçekleştirilen %7,26'lık ihracat 11,4 milyar ABD\$'na denk gelmektedir ki bu belirtildiği gibi önemli bir rakamdır. Ancak, Türkiye'nin ihracatı artarken akreditifli ödeme miktarının azalması hem olumlu hem de olumsuz olarak değerlendirilebilir.

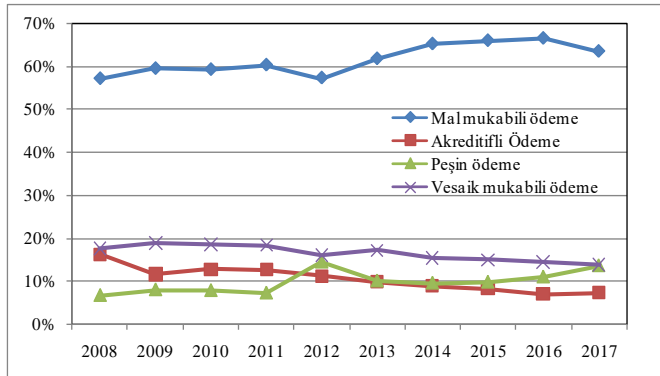
Tablo 3. Ödeme Şekillerine Göre Türkiye'nin İhracatı (1000 ABD\$)

Ödeme Şekilleri / Yıl	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Mal Mukabili Ödeme	75.415.020	60.757.596	67.473.121	81.351.495	87.324.963	93.795.859	102.834.175	94.969.939	94.864.147	99.703.324
Peşin Ödeme	8.724.564	8.099.638	8.819.323	9.682.526	21.875.516	15.136.099	14.929.437	13.947.391	15.531.258	21.207.910
Vesaik Mukabili Ödeme	22.974.625	19.176.247	20.993.863	24.637.849	24.409.530	25.878.334	24.228.910	21.415.158	20.610.973	21.509.264
Peşin Akreditif	9.178	47.319								1.595
Vadeli Akreditif	2.503.443	1.990.561	2.369.869	2.361.959	2.518.118	2.419.749	2.449.256	2.103.718	1.648.203	1.837.512
Bedelsiz	1.304.687	760.374	929.768	1.206.412	984.556	1.369.009	1.600.707	1.414.357	1.423.937	2.330.380
Ödeme Şekli Belirsiz	5.925	1.550								568.253
Özel Takas	2.007.469	1.354.414	958.436	838.821	717.959	620.062	18.704	7.063	3.878	859
Akreditif	18.708.341	9.625.268	12.029.350	14.525.143	14.328.538	12.280.664	11.239.517	9.694.014	8.154.558	9.551.411
Bağlı Muamele	3.195	489	323	163	555	1.721	11.750	12.104	11.366	13.089
KK* Akreditif	100.974	90.919	61.579	71.940	50.325	38.254	44.238	37.860	21.575	13.738
KK* Vesaik Mukabili	204.242	188.131	194.031	197.144	145.993	131.987	139.269	140.380	157.143	138.263
KK* Mal Mukabili	62.631	30.671	38.134	23.065	71.411	117.414	112.354	79.680	100.598	113.822
Özel Hesap	2.901	19.435	15.421	10.351	34.272	13.487	1.841	17.209	1.950	6.964
Toplam	132.027.196	102.142.613	113.883.219	134.906.869	152.461.737	151.802.637	157.610.158	143.838.871	142.529.584	156.996.381
Akreditifli Ödeme	21.321.936	11.754.067	14.460.798	16.959.042	16.896.981	14.738.668	13.733.011	11.835.592	9.824.336	11.404.255
Akreditif / Toplam	16,15%	11,51%	12,70%	12,57%	11,08%	9,71%	8,71%	8,23%	6,89%	7,26%

Kaynak: TÜİK (2018) *Kabul kredili

Değer olarak incelendiğinde, 2008 yılında 21,3 milyar ABD\$ civarındaki akreditifle yapılan ihracat 2017 yılına geldiğinde 11,4 milyar ABD\$'na inmiştir. Son on yılda ihracat rakamları %19 artarken akreditifli ödemenin toplam içindeki payı %47 azalmıştır. Bu gelişme, eğer ihracatçılar mevcut müşterilere ihracat yapıyorlar ise olumlu olarak değerlendirilebilir. Ancak, yeni pazarların ihracattaki payı düşüyor ise ileriye dönük olarak olumsuz algılanabilir. İhracatın büyüme stratejisinde Ansoff diyagramında olduğu gibi pazara nüfuz etmeye, ürün geliştirmeye, pazar geliştirmeye ve çeşitlendirmeye ihtiyacının sürekli güncellenmesi gerekir.

TÜİK (2018) verileri kullanılarak ihracatta kullanılan ödeme şekillerinin yüzdelik olarak dağılımının gelişimi aşağıda daha net görülebilir. Bunun için hazırlanan Grafik 2 son on yılda Türkiye ihracatındaki ödeme şekillerinin paylarını % olarak payını göstermektedir.

Grafik 2. İhracatta Ödeme Şekillerinin Yüzdelik Payının Gelişimi

Kaynak: TÜİK (2018)

Buna göre akreditifli ihracatların 2016 yılına kadar azalan bir eğilime sahip olduğunu ancak bu tarihten itibaren hafif yükselişe geçtiği görülmektedir. Bunda 2016 yılında

hissedilen ekonomideki olası sorunların etkisinin olabileceği düşünülebilir. Diğer taraftan en çok tercih edilen mal mukabili ihracatın yüzdelik payındaki gelişmeler incelendiğinde akreditifli ödemenin tersi yönünde 2015-2016 yılına kadar artış gösterdiğini ancak daha sonra inişe geçtiği görülmektedir. Mal mukabili satışların yüksek olması ihracatta alıcılara olan güvenin bir göstergesi olarak algılanabilir. 2015 yılından itibaren peşin ödeme seçeneğinde bir artış eğiliminin olması risk algısının artması ile ilişkili olabilir.

Son on yıllık ortalamalar hesaplandığında toplam akreditifli ödemenin payının % 10 civarında olduğu, buna karşılık mal mukabili ödemenin toplam ödeme içindeki payının % 62 civarında; vesaik mukabili ihracatın payının % 16 civarında ve peşin ödemenin payının ise % 10 civarında olduğu bulunmuştur. Burada akreditifli ödeme şeklinin daha temkinli bir ihracat ödeme tercihi olduğu, mal mukabili ödeme şeklinin ihracatçının ithalatçıya tam güvendiği, vesaik mukabilinin de temkinli bir ödeme türü olduğu söylenebilir. Peşin ödeme zaten tam garantiyi ifade ettiğinden ihracatçı açısından herhangi bir risk unsurunu içermemektedir. Peşin ödeme, ödeme anlamında bir risk içermez iken müşteri memnuniyetinin mutlaka azami dikkat gerektiren bir ihracat şekli olduğu gözden çıkarılmamalıdır.

Akreditifin daha fazla kullanımı yeni pazarlara giriş ve ihracatın geliştirilmesinde büyük öneme sahiptir. Akreditifli kullanmayan KOBİ'ler muhtemelen bankacılık sistemi gelişmiş, kurumsal yeni pazarlara girişte zorlanacaklardır. Akreditif ihracatçı açısından olduğu kadar ithalatçı açısından da itibarı olan bir ödeme şeklidir. Diğer taraftan, mal mukabili ve vesaik mukabili satışlar müşteri ilişkilerinin gelişmesinin bir sonucu olduğundan artması da olumlu sayılabilecek bir gelişmedir.

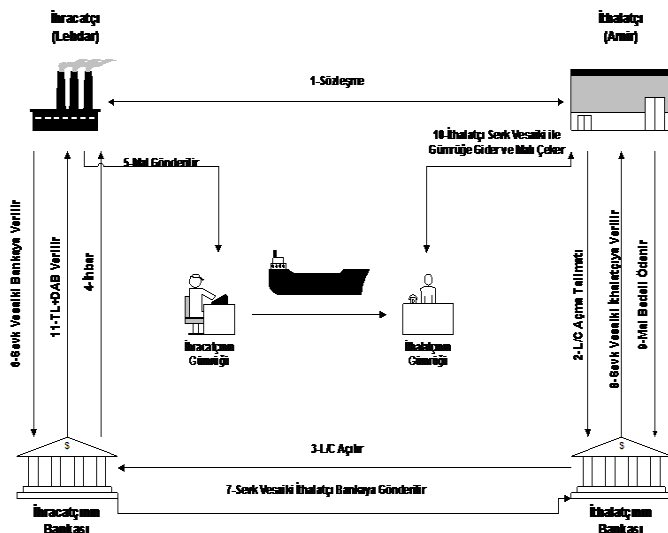
3.2. Akreditifin Çalışma Yapısı

Bir akreditifin temel olarak nasıl çalıştığı Şekil 1'de şematik olarak gösterilmektedir. Basit olarak akreditifte dört taraf vardır. Bunlar ithalatçı, ithalatçının bankası, ihracatçı ve ihracatçının bankasıdır. Akreditif çevrimi olarak da adlandırılan bir akreditif çalışma düzeni basitleştirilmiş olarak adım adım şu şekilde işler:

- Adımda ihracatçı ve ithalatçı bir sözleşme hazırlar ve karşılıklı imzalar. Uygulamada bu detaylı bir sözleşme olduğu gibi ihracatçının hazırlayacağı bir proforma fatura da olabilir. Burada amaç yapılacak işlemin yazılı hale getirilerek ileride oluşabilecek muhtemel sorunların önüne geçmektir.
- Adımda bu sözleşmeye istinaden ithalatçı amir banka olarak da adlandırılan kendi bankasına akreditif talimatını verir. Bu talimatlar hazır bir form şeklinde olduğundan ithalatçı için doldurulması kolaydır ve burada sözleşme dikkate alınır.
- Adım da talimatı alan amir banka akreditifi ihracatçı lehine açar.
- Adımda ihracatçının bankasına SWIFT mesajı ile ulaşan akreditif, ihracatçının bankası tarafından ihracatçıya ihbar edilir.
- Bu aşamada ihracatçı malını hazırlayarak 5. Adım olarak sevkiyatı gerçekleştirir. İhracatçı kendi gümrükleri için hazırladığı evrakları aynı zamanda ithalatçının gümrüğü için de hazırlamaya başlar.
- Aşamada yurtdışı için hazırlanan akreditifte tanımlı kurallara göre hazırlanmış evrakları ihracatçı ihbar bankasına (akreditifi ihbar eden ihracatçının çalıştığı banka) iletir.

Evrakları alan ihracatçının bankası 7. Aşama olarak bunları amir bankaya kargo ile gönderir. Evrakların incelenme süresi 5 işgünüdür. Eğer inceleme sonucunda evraklar uygun ise mal bedeli vadesine uygun bir şekilde ihracatçının bankasına ödenir. Sonrasında, amir banka elindeki evrakları ithalatçısına teslim eder. İthalatçı da bu evraklarla ithalat gümrükleme işlemlerini yaparak malını teslim alır. Burada evrakların akreditif şartlarına uygun şekilde hazırlandığı ve akreditif ve evraklar arasında uyumsuzluğun olmadığı varsayılmıştır.

Şekil 1. Akreditif Çalışma Düzeni

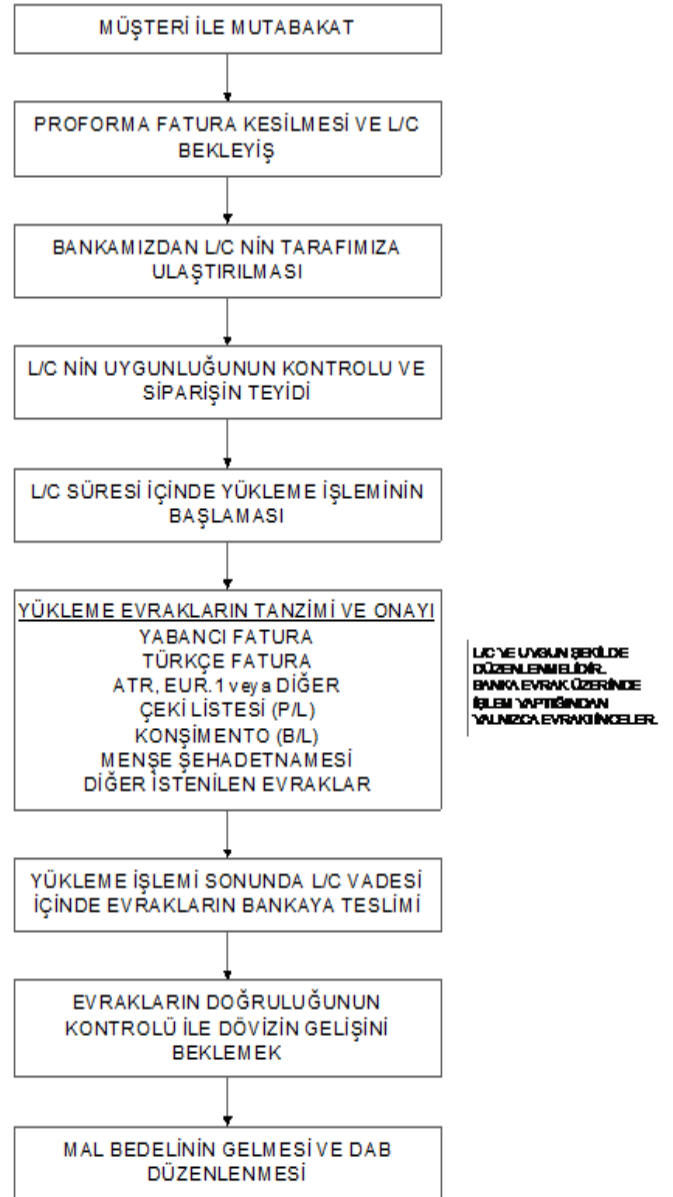


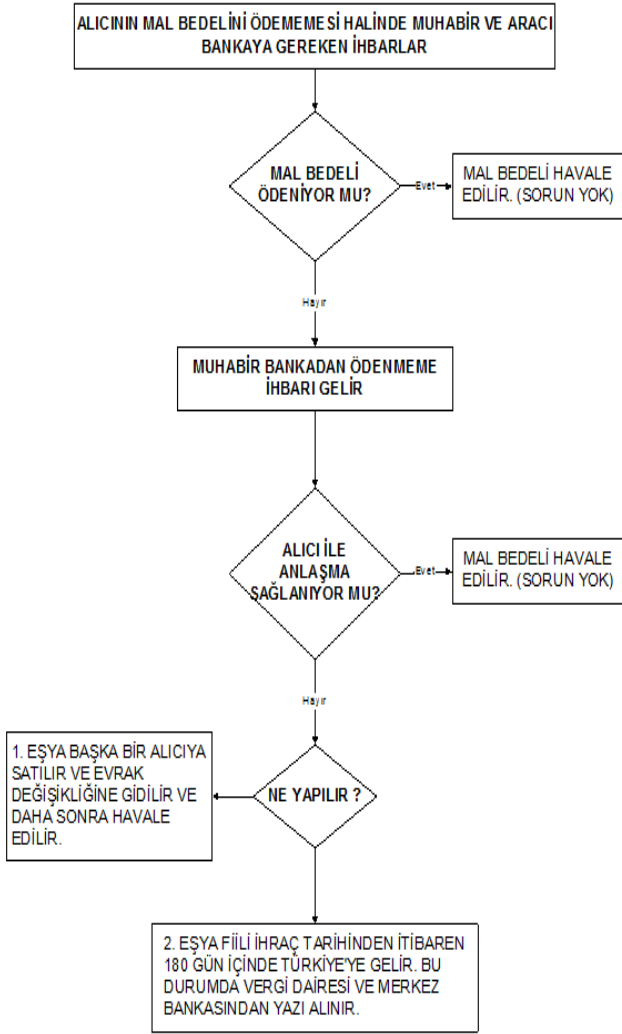
Kaynak: Bağrıaçık ve Kandemir'den (1995) uyarlanmıştır.

Şekil 2 ise akreditifli bir ihracatta ihracatçının yaptığı işlemlerin akış şeması göstermektedir. Bir akreditifli ihracatta işlerin sorunsuz halledilmesi gerekmektedir. Aksi durumda işin boyutu değişeceğinden ihracatçının bu işlemde ciddi miktarda maddi ve manevi kaybı kaçınılmaz olacaktır. Malın Türkiye'ye geri getirilmesi ise başlı başına bir sorun yumağı haline gelmektedir. Gümrüklerin mahrece iade edilen mal ile ilgili olarak ihracatçının varsa aldığı teşvikleri araştırması uzun süren maliyetli bir operasyon olarak karşımıza çıkmaktadır.

Şekil 2. Akreditifli Bir İhracatta İhracatçının Yaptığı İşlemlerin Akış Şeması

AKREDİTİFLİ (L/C) İHRACAT UYGULAMASI





Kaynak: Çınar'dan (2000) uyarlanmıştır.

Yapılan çeşitli araştırmalara göre, akreditifli ödeme şeklinde sunulan belgelerin % 70'i rezerv konularak ilk ibrazda geri çevrilmiştir (Yurtsever, 2010). Akreditifte rezerv, hazırlanan evrakların akreditif şartlarıyla uyumsuz olması anlamına gelmektedir. Herhangi bir rezerv ile karşılaşmak istemeyen bir ihracatçının akreditifli ödeme şeklinde operasyona vakıf olmasının yanında akreditifin detaylarını iyi bilmesi ve belge hazırlığının azami dikkat gerektiren önemli bir iş olduğunu kabul etmesi gerekmektedir. Buna göre alınacak tedbirler ile işlemlerin sorunsuz olarak yapılması sağlanabilir.

Yukarıda belirttiği gibi UCP kurallarına göre işleyen bu düzenek uluslararası bir anlaşma olmadığı gibi ulusal bir hukuk normu da değildir. Çünkü ICC herhangi bir şekilde kanun yapma yetkisine sahip olan bir örgüt değildir. UCP kuralları ayrıca bankaların sorumsuzluğuna ilişkin hükümleri de içermektedir (Özel, 2018). İthalatçı ve ihracatçıların bu anlamda akreditif ilişkilerinde muhatap olacağı tek kurum bir banka ve özel finans kurumudur.

3.3. Akreditif Uygulaması

Ek 1'de 74.052 ABD\$ değerindeki Çin'e başarı ile gerçekleştirilen 1x20' FCL miktarındaki markalı bir bal ihracatının akreditifi örnek olarak verilmektedir. Gerçek bir bal ihracatının akreditifi olan bu metinden bazı özel bilgiler amaç dışı kullanılmaması için değiştirilmiştir. Burada

akreditifin türü, alıcı, satıcı, yükleme ve boşaltma yeri, akreditif bedeli, süreler, malın miktarı, fiyatı, istenen evraklar detaylı olarak verilmektedir. Gerçek bir ihracatta karşılaşılabilecek tüm detaylar bu akreditifte görülmektedir.

Bir akreditif metni SWIFT mesajı ile başlar, akreditifi açan banka, akreditifi alan banka isim ve adresleri verilir. Toplam sayfa sayısı her sayfanın başında belirtilerek eksikliğin olmaması sağlanır. Akreditif metni maddeler şeklinde hazırlandığından takibi de kolaydır. Maddeler incelenirse akış aşağıdaki şekilde ilerleyerek sonlanır.

40A maddesi akreditifin şeklini gösterir. Bu uygulamada akreditifin türü dönülemezdir.

20 sayılı madde akreditifin numarasını vermektedir

31C maddesi akreditifin düzenlenme (açılış) tarihini göstermektedir

40E maddesi akreditifte uygulanan kuralları ki burada UCP 600'e atıfta bulunuluyor.

31D maddesi akreditifin bitiş tarihi ve yerini belirtmektedir. Akreditifin başlangıç ve bitiş tarihi önemlidir. Bütün işlemlerin bu tarihler arasında olması gerekir. Örneğin başlangıç tarihinden önceki bir tarihte düzenlenen fatura geçerli değildir. Sürenin nerede sonlanacağı özellikle kısa süreli akreditiflerde önemlidir. Evraklar yurtdışındaki amir bankaya gönderilecek ise bir hafta gibi kargo süresi kayıp olarak görülmelidir.

50 maddesi akreditif amirinin adı ve adresini belirtir

59 maddesi ihracatçı adı ve adresini gösterir

32B maddesi döviz kodu ve döviz miktarını belirtir

39A maddesi % olarak tolerans miktarını belirtir. 02/02 demek toplam akreditif bedelinin %98'inden az %102 değerinden fazla olamaz demektir.

41D maddesi ödemenin nasıl yapılacağını

42C maddesi ödeme poliçe ile ise vadesinin ne olduğunu gösterir.

42D maddesi ödemeyi yapacak bankayı belirtir

43P maddesi yüklemde kısmi yüklemeye izin verilip verilmeyeceğini belirler

43T maddesi yüklemde aktarmaya izin verilip verilmeyeceğini belirler

44E maddesi yükleme limanının adını verir

44F maddesi boşaltma limanının adını verir

44C maddesi en son yükleme tarihini gösterir

45A maddesi ürün ya da hizmetin tanımını verir

46A maddesi akreditifte istenen evrakları gösterir

+ Konşimento

+ Fatura

+ Menşe Şahadetnamesi

+ Sağlık Sertifikası

+ Bitki Sağlık Sertifikası

+ Çeki Listesi

47A maddesi İlave Şartlar

+Evraklardaki uyumsuzluk olduğunda kesilecek bedeli göstermektedir

Ve diğer evraklarla ilgili istenen şartlar burada belirtilmektedir

71B maddesi masraflar

Bankacılık masraflarının kimler (ithalatçı ya da ihracatçı) tarafından ödeneceğini belirler

48 maddesi evrakların teslim süresi

49 maddesi akreditifin teyitli ya da teyitsiz olması belirlenir

78 maddesi ödeme yapan bankaya talimatlarla akreditifi metni sonlanmaktadır.

4. Sonuç ve Tartışma

Akreditifli ödeme şekli alıcı ve satıcı için riski düşük bir ödeme yöntemidir. Akreditifli satış hem ithalatçıya hem de ihracatçıya güven verir. İlk defa iş yapacak taraflar için işe daha fazla odaklanılmasına yardımcı olur. Alıcı ve satıcı arasında belirli bir güven oluşuktan sonra diğer ödeme yöntemlerini kullanmak daha etkin bir yöntem olabilir. Akreditifle ihracat yapmak ihracatçıya hem banka hem de müşteri nezdinde iyi bir imaj sağlayacaktır. Akreditifin açılmasından evrakların hazırlanmasına kadar süreç dikkat isteyen bir süreçtir. Operasyonel nedenlerle işin gereğinin yapılamaması her iki taraf için de bir kayıptır.

Akreditifli ödeme seçeneği Türkiye ihracatında dördüncü sırada yer almaktadır. 2017 yılı itibarı ile 11,4 Milyar ABD\$ değerinde ihracat akreditif ile gerçekleştirilmiştir. Buna karşılık ihracatçıların akreditifli işlemde önemli oranda rezerv ile karşılaştığı belirtilmektedir. Bunlar operasyonun etkinliğini azaltmakta ve en iyimser hali ile işletmeler için geciken tahsilâtlar nedeniyle finansal kayıplara neden olmaktadır.

Türkiye dünyanın ikinci büyük bal üreticisidir. Ancak dünyadaki pazardan benzer oranda pay alamamaktadır. Bal üreticilerinin dış ticarete yoğunlaşması hem kendileri hem de ülke için önemli değer oluşturacaktır. KOBİ'lerin ödeme şekillerinde akreditifi kullanmaları yeni pazarlarda başarılarına katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

Bağrıaçık A., & Kandemir S. (1995). *Dış Ticarete Uygulamalı Akreditif İşlemleri*. İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi ISBN: 975 540055 9

TÜİK (2018). *Dış Ticaret İstatistikleri*. (Erişim: 18.08.2018), <https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=22¶m2=0&sitcrev=0&isicrev=0&sayac=5802>

Çınar, H. (2000). *Pratik İthalat İhracat İşlemleri ve Dış Ticarete Finansman Teknikleri*. İstanbul: ARC Yayınları

FAO (2018). *Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü İstatistikleri*. (Erişim: 18.06.2018), <http://www.fao.org/faostat/en/#data/TP>

ICC (2018). *Milletlerarası Ticaret Odası*. (Erişim: 18.06.2018), <https://iccwbo.org/global-issues->

trends/banking-finance/global-rules/#1488883561633-a6f3f3ac-5b0b

Polat, A. (2008). Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler ve UCP 600. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 (13), 209-222

Özel, S. (2018). Akreditif İlişkisinde UTO Kurallarının (UCP 600) Bankalar Arası İlişkiye Etkisi. (Erişim: 18.06.2018), http://dosya.marmara.edu.tr/huk/Sempozyumyay%C4%B1nlar%C4%B1ipekyolucanlan%C4%B1yor/Prof.Dr.si.bel_ZEL.pdf

Yurtsever, H. (2010). Uluslararası Ödeme Şekillerinde Bankalarca Alınan Komisyon ve Vergi Üzerine Eleştirel Bir Yaklaşım. *Ege Akademik Bakış*, 10 (3), 855-869

EK 1. Bal akreditifi

SWIFT-MT : 7008 NORMAL

SWIFT-DEST : TCBANKAS

SENT TO

TURKIYE XXXXX BANKASI A.S., ISTANBUL

YYYYYY ISTANBUL TURKEY

:27: SEQUENCE OF TOTAL

1/1

:40A: FORM OF DOCUMENTARY CREDIT

IRREVOCABLE

:20: DOCUMENTARY CREDIT NUMBER

111290102838

:31C: DATE OF ISSUE

140511

:40E: APPLICABLE RULES

UCP LATEST VERSION

:31D: DATE AND PLACE OF EXPIRY

140701 TURKEY

:50: APPLICANT

AAA INTERNATIONAL TRADE CO., LTD.

27 HUANJIN EAST STREET, CHAOYANG DISTRICT, BEIJING 100029 CHINA

:59: BENEFICIARY

BBB GIDA SAN. VE TIC A. S

CCCC CAD, NO.28, 34000 ISTANBUL, TURKIYE

:32B: CURRENCY CODE, AMOUNT

USD74052

:39A: PERCENTAGE CREDIT AMOUNT TOLERANCE

02/02

:41D: AVAILABLE WITHBY

ANY BANK BY NEGOTIATION

:42C: DRAFTS AT

DRAFT AT SIGHT FOR 100PCT OF INVOICE VALUE

:42D: DRAWEE

ISSUING BANK

:43P: PARTIAL SHIPMENTS

NOT ALLOWED

:43T: TRANSHIPMENT

ALLOWED

:44E: PORT OF LOADING / AIRPORT OF DEPARTURE

ANY PORT IN TURKEY

:44F: PORT OF DISCHARGE / AIRPORT OF DESTINATION

SHANGHAI, CHINA

:44C: LATEST DATE OF SHIPMENT

140601

:45A: DESCRIPTION OF GOODS AND/OR SERVICES

13200 JAR (460 G) OF NATURAL POLYFLORA HONEY

UNIT PRICE: USD5.61/JAR CFR SHANGHAI, CHINA

EXPIRY DATE: 24 MONTHS SINCE PRODUCTION DATE.

COUNTRY OF ORIGIN: TURKEY

CONTRACT NO.SMMTR1119785A

:46A: DOCUMENTS REQUIRED

+ FULL SET OF CLEAN ON BOARD BILL(S) OF LADING IN 3 ORIGINALS AND 3 NON-NEGOTIABLE COPIES, SHOWING TO ORDER OF CHINA CONSTRUCTION BANK CORPORATION BEIJING, MARKED 'FREIGHT PREPAID' NOTIFY THE APPLICANT.

+ SIGNED COMMERCIAL INVOICE SHOWING THE SHIPPING COMPANY'S NAME IN 3 ORIGINALS AND 3 PHOTOCOPIES INDICATING L/C NO. AND CONTRACT NO. SMMTR1119785A, SHIPPING MARK, NAME AND VOYAGE NUMBER OF THE CARRYING VESSEL, AND NAME AND VOYAGE NUMBER OF THE ON-CARRYING VESSEL IN CASE OF TRANSSHIPMENT.

+ CERTIFICATE OF ORIGIN IN 1 ORIGINAL AND 2 COPIES ISSUED AND SIGNED BY AUTHORITY OF TURKEY, SHOWING THE APPLICANT AS CONSIGNEE.

+ HEALTH CERTIFICATE IN 1 ORIGINAL AND 2 COPIES ISSUED AND SIGNED BY AUTHORITY OF TURKEY.

+ PHYTOSANITARY CERTIFICATE IN 1 ORIGINAL ISSUED BY THE AUTHORITY OF TURKEY.

+ SIGNED PACKING LIST IN 3 ORIGINALS AND 3 COPIES ISSUED AND SIGNED BY THE BENEFICIARY INDICATING CONTRACT NO., SHIPPING MARK, GROSS AND NET WEIGHT OF EACH PACKAGE, GROSS AND NET WEIGHT OF THE TOTAL SHIPMENT.

:47A: ADDITIONAL CONDITIONS

+A DISCREPANCY HANDLING FEE OF USD50.00 (OR EQUIVALENT) AND RELATIVE CABLE CHARGES WILL BE DEDUCTED FROM PROCEEDS FOR EACH SET OF DOCUMENTS PRESENTED WITH DISCREPANCIES.

+ EXTRA COPIES OF DOCUMENTS ARE REQUESTED TO BE PRESENTED FOR ISSUING BANK'S REFERENCE ONLY.

+ DRAFTS DRAWN HEREUNDER MUST BEAR OUR NAME, THE CREDIT NO. AND DATE.

+ THIRD PARTY DOCUMENTS ARE ACCEPTABLE.

+ BOTH QUANTITY AND CREDIT AMOUNT 2 PCT MORE OR LESS ARE ALLOWED.

+ THE CONSIGNEE ON THE B/L WILL BE APPLICANT BANK, APPLICANT WILL BE CONSIGNEE ON ALL OTHER DOCUMENTS. THE HEALTH CERTIFICATE, INVOICE, PACKING LIST AND CONTRACT MUST BE THE SAME, SHOWING APPLICANT.

+ THE CONSIGNOR, SHIPPER ON THE B/L, THE HEALTH CERTIFICATE MUST BE THE SAME, SHOWING MANUFACTURER'S NAME.

+ THE B/L AND HEALTH CERTIFICATE SHOULD ALSO SHOW THE QUARANTINE SEAL NO. THE SEAL NO. ON B/L AND HEALTH CERTIFICATE MUST BE THE SAME.

+ THE BENEFICIARY SHOULD SEND DOCUMENTS COPY TO THE APPLICANT BY FAX AND EMAIL WITHIN 7 DAYS OF SHIPMENT.

+DOCUMENT MUST BE SENT IN ONE LOT VIA COURIER SERVICES TO CHINA CONSTRUCTION BANK, BEIJING, 101700 CHINA TEL:713567986.

:71B: CHARGES

ALL BANKING CHARGES AND INTEREST IF OUTSIDE OPENING BANK INCLUDING REIMBURSING CHARGES ARE FOR ACCOUNT OF BENEFICIARY.

:48: PERIOD FOR PRESENTATION

DOCUMENTS TO BE PRESENTED WITHIN 30 DAYS AFTER B/L DATE, BUT WITHIN THE VALIDITY OF THE CREDIT.

:49: CONFIRMATION INSTRUCTIONS

WITHOUT

:78: INSTRUCTIONS TO THE PAYING/ACCEPTING/NEGOTIATING BANK

+AMOUNT OF EACH DRAWING MUST BE ENDORSED ON THE REVERSE OF THIS CREDIT BY THE NEGOTIATING/PRESENTING BANK.

+ONLY UPON RECEIPT OF FULL SET OF DOCUMENTS AT OUR COUNTERS CONSTITUTING A COMPLYING PRESENTATION, WE WILL EFFECT PAYMENT AS PER YOUR INSTRUCTION.

+T/T REIMBURSEMENT NOT ALLOWED.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Firmaların İhracat Kararları ve Finansal Kısıtlar

Export Decisions of Firms and Financial Constraints

Elmas Yıldız Hanedar ^a

Dr. Öğr. Üyesi, Sakarya Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, 54050, Sakarya/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-2996-3498

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 24 Kasım 2016
Düzeltilme tarihi: 02 Ekim 2017
Kabul tarihi: 17 Ekim 2017

Anahtar Kelimeler:

Finansal Kısıtlar
İhracat
Finansal Gelişmişlik
Dış Ticaret

ARTICLE INFO

Article history:

Received 24 November 2017
Received in revised form 02 October 2017
Accepted 17 October 2017

Keywords:

Financial Constraints
Export
Financial Development
Foreign Trade

ÖZ

Finansal kısıtlar, firmaların faaliyetlerine devam etmelerini engelleyerek ekonomik büyümenin önüne geçebilir. Bu yazının amacı, finansal kısıtların firmaların ihracat davranışlarına etkisini incelemektir. Bu ilişki, özellikle yüksek cari açık oranlarından muzdarip olan Türkiye gibi gelişen piyasa ekonomileri için önemlidir. Bu çalışmanın katkısı, kullandığı veri setinden kaynaklanmakta olup, firmaların ihracat davranışları ve finansal kısıtlar arasındaki ilişkiyi test etmek için şimdiye dek kullanılmış olan en geniş veri seti üzerinden ekonometrik analizler gerçekleştirilmiştir. Veriler, 2002'den 2010'a kadar dünya çapında 110000 civarı firmayı kapsamaktadır. Sonuçlar, firmaların finansal kısıtlar ve firmaların ihracat olasılıkları arasında pozitif bir ilişki olduğunu gösterirken gelişmiş finansal sistemin sahip olmayan ülkelerde, firmaların ihracat olasılıklarının daha düşük olduğuna işaret etmektedir.

ABSTRACT

Financial constraints may prevent firms from continuing their operations which can hamper the economic growth. The aim of this paper is to examine the effect of financial constraints on export decisions of firms. This relationship is particularly important for emerging markets like Turkey which are suffering from high current account deficits. The contribution of this study stems from the dataset used, which is the widest dataset that is ever used to test the relationship between export behaviour of firms and financial constraints from a large range of economies. The data cover nearly 110000 firms around the world from 2002 to 2010. Our results imply a positive relationship between financial constraints and export probabilities of firms. Moreover we observe higher probability of exporting for firms if the economy does not have a developed financial system.

1. Giriş

Geleneksel uluslararası ticaret teorisi dış ticaretin kaynağı olarak çoğunlukla faktör donanımları, teknoloji, karşılaştırmalı üstünlükler ve ölçek ekonomilerini gösterirken finansman zorluklarını çok zaman es geçmektedir. Oysa küresel rekabetin gün geçtikçe arttığı, uluslararası ticaretin önündeki engellerin minimum seviyelere indiği günümüz dünyasında dış ticarete firmaların karşılaştığı finansal zorlukların önemi yaşanan global finansal kriz sayesinde daha

da belirginleşmiştir. Dış finansmana ulaşabilmek firmaların rekabetçi piyasalarda varoluşunun temel koşulu olabilmektedir. Bununla beraber dış finansmana erişim ihracatçı firmalar için ayrı bir önem taşımaktadır. Çünkü dış ticaret yapan firmalar, dış ticaret yapmayan firmalarla karşılaştırıldıklarında üretimi gerçekleştirdikten çok daha sonraki aşamalarda ödemelerini alabilmektedir. Auboin (2009) yurt dışı ticaretin %80 ile %90'ının kredi, sigorta, ya da teminat içerdiğini göstermektedir. Dolayısıyla dış ticaret alanında faaliyet gösteren firmaların likidite sıkıntısı çekmesi

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: elmasy@sakarya.edu.tr

daha olası olduğunu söylemek mümkündür. Ayrıca piyasaya giriş maliyetleri ve ödemelerin zamanında gerçekleşmemesi ya da hiç gerçekleşmemesi ihtimalleri düşünüldüğünde ihracatçı firmalar için finansal kısıtlarının ne derece önemli olduğu ortaya çıkmaktadır. Bununla beraber yapılan çalışmalar firmaların işlemeye devam edebilmeleri için finansmana erişimin önemini vurgulamaktadır (Chang vd., 2010; Fernandez vd., 2013).

Bu çalışmanın amacı, en son yaşanan global krizle birlikte daha da artan finansal kısıtların firmaların ihracat kararları üzerine olan etkisini incelemektir. Çalışma "Firmaların ihracat kararları için önemli olan finansal engeller ne derece önemlidir?" sorusunu cevaplamak için Dünya Bankasının sunduğu "doing business" veri tabanından elde edilen firma düzeyinde verileri kullanmaktadır. Bu soru özellikle yüksek cari açık problem ile karşı karşıya olan Türkiye gibi ülkeler için önemlidir. Kullandığımız veri seti 2002 ve 2010 yılları arasında, 120 civarı ülkeden, 31 sektörden, yaklaşık 120,000 firmayı kapsamaktadır. Bu veri seti ile çalışmanın literatüre katkısı ise şimdiye dek yapılmış çalışmalar içinde en geniş gözlem sayısına sahip olmasından ileri gelmektedir. Bu bağlamda finansal engeller ve firmaların ihracat davranışları arasındaki ilişkiyi test etmek için şimdiye dek kullanılan en geniş veri setinden elde ettiğimiz sonuçları bu makalede sunuyoruz.

Çalışmanın geri kalan kısmında öncelikle literatür taraması verilerek çalışmanın literatürdeki önemi vurgulanacak. Ekonometrik analiz kısmında öncelikle veri seti tanıtılacak, tahmin edilecek olan ekonometrik model ve özet istatistikler sunulduktan sonra ise ekonometrik bulgular verilecektir. Çalışmanın son kısmında ise sonuçlar tartışılacaktır

2. Literatür Taraması

Chaney (2016) likidite problemlerinin ihracat kararlarını temelden değiştireceğini öne sürerek dış finansmana erişimin en az ülkeler arası rekabet koşulları ve karşılaştırmalı üstünlükler kadar önemli olduğunu ileri sürmektedir. Teorik modelinde Chaney (2016) likidite sıkıntısının daha yoğun izlendiği ülkelerde firmaların ihracat pazarına giremediklerini göstermektedir. Chaney'nin (2016) modeline göre daha üretken ve karlı firmalar yurt içi satışlardan yüksek gelir elde ederek likidite sıkıntısı yaşama ihtimallerini azaltacaklardır. Böylelikle daha karlı ve büyük firmaların ihracat pazarına girebilmeleri daha olası olacaktır.

Rajan ve Zingales (1998), Demircuc-Kunt ve Maksimovic (1998) finansal gelişmişliğin yüksek olduğu ülkelerde daha yoğun olarak dış finansmana başvuran sektörlerin daha yüksek büyüme kaydettiklerini ortaya koymuştur. Beck (2003), Rajan ve Zingales'in (1998) bu bulgusunu dış ticaret ile ilişkilendirerek dış finansmana bağımlı sektörlerin finansal gelişmişliğin yüksek olduğu ülkelerde ihracatta öncü sektörler olacakları hipotezini ortaya atmıştır. İhracat ve finansal kısıtlar arasındaki bağlantıyı Beck (2003) Meksika ve Kore örneğinden yola çıkarak açıklamaktadır. Her ne kadar bu iki ülke orta gelir seviyesinde gelişen piyasa ekonomilerini temsil etseler de finansal gelişmişlik seviyeleri birbirinden oldukça farklıdır. 1980-89 döneminde özel sektör kredilerinin GSYİH'e oranı Meksika'da %12 iken Kore'de %66 olarak gerçekleşmiştir. Bu durum Meksika'da dış finansmanın önemli olduğu züccaciye sektörünün ihracatta geri kalışını ve Kore'de ise dış finansmana daha çok ihtiyaç duyan plastik

sektörünün ihracatta öne çıkmasına neden olmuştur. Beck'in (2003) ampirik analiz kısmında ise Portekiz'den İngiltere'ye, Hindistan'dan Kenya'ya, Togo'dan İtalya'ya kadar geniş bir yelpazede dünya genelinde 56 ülkedeki 36 sektör incelenerek finansal gelişmişliğin yüksek, finansal kısıtların az olduğu ülkelerde daha yüksek oranda finansal bağımlılığa sahip sektörlerde ihracatın daha yüksek çıktığı sonucuna ulaşılmıştır.

Beck'e (2003) benzer şekilde Svaleryd ve Vlachos (2005) Hecksher–Ohlin–Vanek modeline uygun olarak OECD ülkelerinde finansal sektörün dış ticaretteki sektörel dağılımı etkilediğini öne sürmektedir. Dolayısıyla finansal sektör gelişmişlik seviyesi dış ticarete ülkeler arasındaki göreceli üstünlüğün kaynağı olarak karşımıza çıkmaktadır.

Beck'e (2003) benzer şekilde Manova (2013) heterojen ama daha geniş bir ülke grubunu incelemiştir. Ülke düzeyinde veriler kullanan Manova (2013) 107 ülkenin verilerine dayanarak, finansal gelişmişliğin yüksek olduğu ülkelerde dış finansmana daha çok bağımlılık gösteren sektörlerde daha çok ihracat yapıldığını ortaya koyarken bu konunun daha az gelişmiş ekonomiler için problem teşkil ettiğini ifade etmektedir. Bu bağlamda firmaların krediye ulaşma koşullarının dış ticarete en az Hecksher-Ohlin teorisindeki karşılaştırmalı üstünlükler kadar önemli olduğunu sonucu ortaya çıkmaktadır.

Besedes, Kim ve Lugovskyy (2014) 12 Avrupa ve ABD ekonomilerindeki ihracatçıları için finansal kısıtların önemini araştırmış ve finansal kısıtların ihracatın ancak ilk aşamasında önemli olduğunu ortaya koymuştur. Minetti ve Zhu (2011) dış finansmana erişimde karşılaşılan zorlukların İtalyan firmalarının ihracat yapma olasılığını %39 oranında azalttığını bulmuştur. Ayrıca krediye ulaşmakta zorluk çeken İtalyan ihracatçılarının yurt dışı satışlarının %38 civarında azaldığı ifade etmektedir. Muulus (2015) 1994 ve 2007 yılları arasında Belçika imalat sektöründe kredi derecelendirme notu yüksek olan firmaların ihracat ve ithalat yapma olasılıklarının daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur. Bricongne vd. (2012) Fransa'da 2008-2009 yıllarında ihracatçı firmaların yaşadığı sıkıntının sebebi olarak finansal kısıtları işaret etmektedir. Bricongne vd. (2012), küresel finansal kriz süresince, özellikle büyük ihracatçı firmalar portföylerinde göreceli olarak küçük bir azalmaya giderken, küçük ihracatçıların ihracat yaptıkları ülke sayısını sınırlandırdıkları ya da tamamen ihracata son verdiklerini öne sürmektedir.

Greenaway, Guariglia ve Kneller (2005) İngiltere firmaları için bilanço büyüklüklerinin ihracat kararlarında temel belirleyici olduğunu ifade etmiştir. 1993-2003 yıllarında 9352 firmanın panel veri analizi ile incelendiği bu çalışmada Greenaway, Guariglia ve Kneller (2005) finansal kısıtları daha yoğun yaşayan firmaların ihracat yapma olasılıklarının daha düşük olduğunu ifade etmektedir.

Bernard ve Jensen (2004) ABD'deki imalat firmalarının ihracat kararlarını incelemiştir. İhracat kararlarını etkileyen faktörler arasında firma özellikleri ve piyasaya giriş maliyetlerinin en büyük rolü oynadıklarını bulmuştur. Ayrıca piyasa giriş çıkışların yoğun olarak yaşandığını ortaya koymuşlardır. Firmaya özgü özelliklere ilaveten devletin ihracat teşvik politikaları gibi makro değişkenlerin firmaların ihracat kararlarını etkilemediğini ifade etmişlerdir.

Amerikan dış ticareti üzerine olan bir diğer çalışma da Chor ve Manova'ya (2012) aittir. Dünya genelinde dış ticaretin 2009

yılında %12 azaldığını ifade eden Chor ve Manova (2012) global finansal kriz döneminde ihracatın kriz döneminde finansal kısıtların artması nedeniyle zarar gördüğünü ifade etmektedir. Bu durum özellikle finansal kısıtların önemli olduğu sektörlerde daha yoğun olarak hissedilmektedir. Böylesi durumlarda piyasalara devlet müdahalesini içeren politikaların faydalı olacağı söylenmektedir.

Gelişmekte olan ülkeler içinse bir dizi çalışma yapılmıştır. Örneğin Kohn, Leibovici ve Szkup (2016) net çalışma sermayesinin Şili'deki ihracatçılar için diğer faktörlerden daha önemli olduğunu vurgulayarak finansal kısıtların önemine dikkat çekmiştir. Ayrıca dış ticaret yapan firmalar için batık maliyetlerin büyüklüğünün dış finansmana erişimin önemini artırdığını ortaya koymaktadır. Yani dış ticarete liberal bir politika izlenmesinin ihracat üzerindeki olumlu sonuçları ancak finansal kısıtların minimum olduğu ülkelerde gözlemlenecektir.

Manova ve Yu (2016) Çin ekonomisi üzerine yazdığı makalede çalışma sermayesinin ve girişte ödenen maliyetlerin ihracatta daha karlı ticaret rejimleri için önemli olduğunun altını çizerek finansal kısıtların mamul ürün üreten ve parça birleştirme teknolojisine dayanan ürünlerde uzmanlaşma ile sonuçlanacağına altını çizmektedir. Dolayısıyla finansal piyasalarda oluşan olumsuz koşulların firmalar içindeki üretim organizasyonunu etkileyen temel faktörlerden olduğunu ileri sürmektedir. Analizler 2005 yılında toplanan ve Çin'deki büyük firmaları içeren bir veri seti üzerinden yapılmıştır.

Tek bir gelişmekte olan ülkeyi esas alan çalışmalardan bir diğeri ise yine Çin ekonomisi üzerine Feenstra vd. (2014) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada ihracatta malın teslim edilmesi süresinin uzun olmasının ihracatçı firmalar üzerinde ciddi bir likidite sıkıntısı yarattığı vurgulanmaktadır. Ayrıca firmanın ihracat yapma oranı arttıkça, faaliyetleri çeşitlendikçe firma ile ilgili eksik bilgi artacağı için, ihracatçı firmanın bankalardan kredi sağlayabilme olasılığı azalacağı için bu tip firmalarda finansal kısıtlar daha yoğun olarak hissedilmektedir.

Afrika ülkeleri üzerine yapılmış sayılı çalışmalardan örnek olarak ise 1991–2002 yıllarını Gana ekonomisini inceleyen Abor vd. (2014) gösterilebilir. Panel veri analizi yapan bu çalışmada gana imalat sektörünü içeren anket verileri kullanılmıştır. Finansal gelişmişlik göstergesi olarak banka finansmanına ulaşımı kullanan Abor vd. (2014) finansal gelişmişlik seviyesinin firmaların ihracat yapma olasılıklarını etkilediğini ortaya koymaktadır. Çalışmanın sonuçları banka finansmanının uluslararası pazarlama ve reklam harcamalarının yanı sıra ihracat için gerekli olan uluslararası kalite standartlarının sağlanması için önemli olduğunu göstermektedir. Ayrıca Abor vd. (2014) sektörde uzun süredir faaliyetlerine devam eden, daha büyük ve daha üretken firmaların ihracat yapma olasılıklarının daha yüksek olduğu ifade etmektedir.

Kullanılan veri seti ve amaç olarak bizim makalemize en yakın makalenin Fauceglia (2015) olduğu göze çarpmaktadır. Fauceglia (2015) finansal kısıtların firmaların ihracat kararları üzerindeki etkisini 17 gelişmekte olan ülke için incelemiştir. Firma ve ülke düzeyinde veriler kullanan Fauceglia (2015), firmaların likidite rasyolarını finansal kısıtları temsil ettiği modelde 2002-2005 yılları arasındaki dönemi kapsayan WBES verilerini kullanmıştır. Likidite sıkıntısı yaşamayan firmaların ihracatçı firma olma olasılıklarının daha yüksek

olduğuna dikkat çeken Fauceglia (2015) finansal anlamda gelişmiş ülkelerde finansal kısıtların daha hafif yaşandığını göstermektedir. Ayrıca likidite problemleri daha az yoğun olan firmaların daha yenilikçi firmalar olduğunu söylemektedir. Kullanılan veri seti ve amaç olarak bizim makalemize en yakın çalışma Fauceglia (2015) olsa da makalemizi bu çalışmadan ayıran bir kaç özellikten bahsetmek gerekir. Öncelikle bizim makalemiz dünya genelinde 120 adet gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere ilaveten gelişmemiş ülkeleri de kapsamaktadır¹. Fauceglia (2015) ülke düzeyinde finansal gelişmişlik seviyesi dair dört değişkeni almıştır. Bunlar, kredi veren tarafın haklarına ilişkin bir endeks, özel sektöre verilen kredilerin GSYİH içindeki payı, ödenmeyen bir kredinin ortalama kaç gün içinde yasal yollar aracılığı ile tahsil edileceğinin logaritması, borç alan ve veren taraflar arasındaki bilgi asimetrisini temsilen muhasebe standartlarına ilişkin bir göstergedir. Çalışmada ülke karakterini temsil etmek için ise Dünya Bankası tarafından oluşturulan ve ülkede hukukun üstünlüğünü gösteren bir endeks ve ortalama okula gidilen yılları kullanılmıştır.

Fauceglia'nın (2015) yeniliklerle ilgili bulgusuna dayanarak ilgili literatürde sıklıkla finansal kısıtlar nedeniyle firmaların ar-ge faaliyetlerinin baltalandığı görüşünün hâkim olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. (Gassmann ve von Zedtwitz, 2003; Campello ve diğerleri, 2010). Campello vd. (2010) ABD, Avrupa ülkeleri ve Asya'dan 1,050 firmanın finansal yöneticileri ile yaptıkları anketler 2008 krizinden sonra finansal kısıtların daha da derinleştiğini ve bu nedenle firmaların ar-ge harcamalarında önemli düşüşler yaşandığını ortaya koymuştur. Bu bağlamda dış finansmana ulaşmakta zorluk çeken firmaların yenilikçi olmakta zorlanacakları ve yatırımlarını azaltacakları sonucuna ulaşılmaktadır. Bu da özellikle yenilikçi ürünlerin daha önemli olduğu dış rekabette firmaları/ülkeleri birbirinden ayıran bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.

3. Ekonometrik Analiz

3.1. Veri Seti

Çalışmada kullanılan firma düzeyindeki veriler Dünya Bankası'nın "doing business" veri tabanından elde edilmiştir. Dünya'da yaklaşık 120,000 firmaya ilişkin verileri içeren bu veri setine Dünya Bankası'nın internet sitesi üzerinden ücretsiz olarak üye olunabilmektedir. Bu veri setini kullanmanın bir takım avantajları bulunmaktadır. Öncelikle bu geniş veri seti sayesinde literatürde daha önce kullanılan veri setlerinden hem yıl, hem de ülke sayısı olarak daha geniş bir yelpaze karşımıza çıkmaktadır. İkinci olarak, genelde firma anketlerine dayanan veri setleri tek bir grup firmaya yani ya büyük ya da küçük ölçekli firma gruplarına dayanmakta iken dünya bankasının sağladığı bu veri seti küçük, orta ve büyük boy işletmeleri kapsamakla beraber literatürde daha az işlenen mikro boy işletmelere ilişkin bilgiler de içermesi çalışmanın önemini ayrıca artırmaktadır. Veri setinin bu geniş kapsamı göz önüne alındığında farklı büyüklükteki firmalar arasında karşılaştırma yapılmasına imkân vermesi açısından önem arz etmektedir. Çalışmada kullanılan ülke düzeyinde makro finansal gelişmişlik göstergeleri ise Dünya Bankası'nın "Gelişmişlik Göstergeleri" veri tabanından elde edilmiştir. Çalışmada kullanılan veri seti 2002 ve 2010 yılları arasındaki zaman aralığını kapsarken farklı gelişmişlik seviyelerinde bulunan 120 ülke ekonomisi² incelenmiştir.

3.2. Model

Çalışmada bağımlı değişken olarak firmaların ihracatçı firma olup olmadığı bilgisinden yola çıkılarak *ihracat* kısaltması ile bir kukla değişken kullanılmıştır. Bu kukla değişken firmanın ihracat yapması halinde "1" değerini alırken, firmanın ihracat yapmaması halinde "0" olmaktadır. Bağımlı değişken nitel bir değişken olduğu için doğrusal olasılık modellerinde karşılaşılan tahmin edilen olasılık değerlerinin 0-1 aralığı dışında çıkma problemine karşı tercih edilen probit modeli eşitlik (1)'deki gibidir.

$$\text{Olasılık (ihracat= 1)} = \Phi (X\beta) \quad (1)$$

(1) nolu denklemde β tahmin edilen katsayıları; X açıklayıcı değişkenler vektörünü ifade etmektedir. Bu vektör finansal kısıtlar, firmanın büyüklüğü, firmanın yaşı, firmanın faaliyet gösterdiği sektör gibi firma seviyesinde değişkenlere ilave olarak pay piyasası kapitalizasyon oranı ve net faiz marjı gibi finansal gelişmişlik göstergelerini içerirken firmanın faaliyette bulunduğu sektöre ilişkin kukla değişkeni de içermektedir. Φ ise birikimli normal dağılım fonksiyonunu ifade etmektedir.

Firmaların karşılaştığı finansal kısıtlara ilişkin algılarını anlamak için "Firmanız için maliyet ve elverişlilik açısından krediye ulaşmak ne derece engel teşkil etmektedir?" sorusuna verdikleri cevaplar incelenmiştir. Bu soruya firmalar 5 kategoride cevap verebilmektedir. Eğer firma "hiç bir engel teşkil etmemektedir" seçeneğini işaretlemişse *finkısıt* değişkeni 0 olmaktadır. Firma "çok az engel teşkil etmektedir" seçeneğini işaretlemişse *finkısıt* değişkeni 1 değerini almaktadır. "Engel teşkil etmektedir" şeklinde cevap sağlanmışsa *finkısıt* değişkeni 2 değerini almaktadır. "büyük engel teşkil etmektedir" seçeneği seçilmişse *finkısıt* değişkeni 3 değerini almaktadır. Son olarak "çok büyük engel teşkil etmektedir" olarak işaretlenmişse cevap *finkısıt* değişkeni 4 değerini almaktadır. Kısaca *finkısıt* değişkenindeki artış, firmanın finansal kısıtlardan daha çok muzdarip olduğunu göstermektedir.

Büyüklik değişkeni firmanın daimi çalışan işçi sayısını ifade etmekte ve firma büyüklüğünü temsil eden bir kontrol değişkeni olarak modelde yer almaktadır. *Yaş* kontrol değişkeni ise firmanın kaç yıldır faaliyet göstermekte olduğunu ifade etmektedir.

Fingelişmişlik hisse senedi piyasası kapitalizasyonunun gayrisafi yurt içi hasılaya oranını ifade eden ve ülke düzeyinde finansal gelişmişlik seviyesini temsil etme gücü olan bir değişken iken *nfm* ülkelerdeki net faiz marjını ifade eden ve finansal gelişmişlik seviyesi ile ters orantılı olduğunu düşünülen bir kontrol değişkendir.

3.3. Özet İstatistikler

Örnekleme en çok gözlem sayısına sahip ülke 3957 gözlemle Çin olarak karşımıza çıkarken, 3553 gözlemle Türkiye ikinci sırada yer almaktadır. Türkiye'yi ise 3453 gözlemle Brezilya ekonomisi izlemektedir.

Tablo 1. Özet İstatistikler

Değişken	Gözlem Sayısı	Ortalama	Std. Sapma	Min	Maks
İhracat	126910	0.213	0.409	0	1
Finkısıt	119870	1.3559	1.380	0	4
Büyüklik	126656	123.03	691.26	0	96096
Yaş	125603	18.679	16.884	0	311
Fingelişmişlik	96288	34.515	37.769	0.26	265.62
Nfm	126072	5.476	3.0093	0.01	21.17

Örnekleme firmanın ihracat yapıp yapmadığına ilişkin soruyu cevaplayan 126910 adet firmanın %21.34'ü ihracatçı iken geri kalan firmalar ihracat yapmadıklarını ifade etmişlerdir. Soruya cevap vermemeyi tercih eden firmalar örneklemeden çıkarılmıştır. Bu rakama dayanarak dünya genelinde ihracatçı firma oranının ortalama %20'lerde olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Bununla beraber ülkeler arasında en yüksek ihracatçı firma oranı Malezya'ya aittir. Buna göre toplamda anket yapılan 510 adet Malezyalı firmanın %79.22'si ihracat yaptığını ifade etmiştir. Malezya'yı %49.38 ile ihracatla ilgili soruyu 1385 firmanın cevapladığı Tayland izlemektedir. En düşük ihracat oranına sahip ülke ise Liberya olduğu gözlemlenmektedir. Liberya'da anket yapılan 150 firmanın %0,06'sı ihracat yaptığını ifade etmiştir. Liberya'yı %1.8 ile 543 firmanın ihracatla ilgili soruya cevap verdiği Cezayir takip etmektedir.

3.4. Ekonometrik Bulgular

Probit modeli kullanılarak yapılan tahminlerin sonuçları Tablo 2'de verilmiştir. *Finkısıt* ana değişkeninin negatif çıkan katsayı tahminine dayanarak firmaların karşılaştığı finansal kısıtlar arttıkça ihracat yapma olasılıklarının azaldığı sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu bulgu literatürde çalışmamıza en yakın çalışma olan Fauceglia'nın (2015) 2002-2005 yılları için ulaştığı sonuçlarla örtüşmektedir. Dolayısıyla yine Dünya Bankası'nın uygulamış olduğu anketleri kullanan bir çalışma olarak karşımıza çıkan Fauceglia'nın (2015) 17 adet gelişmekte olan ülkeye³ ait bulgularının dünya genelinde 120 ülke için de ortalama olarak geçerli olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

Kontrol değişkeni olarak regresyona dâhil edilen *büyüklik* değişkeninin pozitif çıkan katsayı tahmini firmaların çalışan sayısı arttıkça ihracat yapma olasılıklarının arttığını göstermektedir. *Yaş* değişkeninin pozitif çıkan katsayı tahmini ise daha uzun süredir faaliyet gösteren firmaların ihracat yapma olasılıklarının daha yüksek olduğuna ilişkin bulgu olarak değerlendirilmektedir.

Finansal gelişmişliğin bir göstergesi olarak değerlendirilebilecek *fingelişmişlik* değişkeninin pozitif çıkan katsayısı ülke düzeyinde finansal gelişmişlik seviyesi arttıkça firma düzeyinde ihracat yapma olasılığının arttığına işaret etmektedir. Bu bulgu *nfm* değişkeninin negatif çıkan katsayı tahmini ile örtüşmektedir. Bu negatif katsayı tahmini borç alma ve verme faiz oranları arasındaki fark açıldıkça, bir başka deyişle finansal gelişmişlik seviyesi azaldıkça ya da finansal kısıtların yoğunluğu arttıkça firmaların ihracat yapma olasılıklarının azaldığını anlatmaktadır. Daha yüksek seviyelerde bulunan *nfm* ayrıca finansal kurumlar arasındaki rekabetin yetersiz olduğu, ya da tasarrufların yeteri kadar fazla olmadığı anlatmaktadır.

Tablo 2. Tahmin sonuçları

	Bağımlı değişken: ihracat	Bağımlı değişken: ihracat
fıncısı	-0.00406 (0.00375)	-0.0115*** (0.00322)
Büyükük	0.000302*** (0.00000645)	
Yaş	0.00655*** (0.000277)	0.00747*** -0.000243
fıngelişmişlik	0.000794*** (0.000124)	
Nfm		-0.0478*** (0.00154)
sabit terim	-0.546*** (0.0203)	-0.230*** -0.0198
Gözlem sayısı	84077	112254
Pseudo-R ²	0.0996	0.0855

Not: Standart hatalar parantez içinde verilmiştir. Regresyonlar firmanın faaliyette bulunduğu sektörler için kukla değişkenlerini içermektedir.

Finansal gelişmişliğin bir göstergesi olarak değerlendirilebilecek *fıngelişmişlik* değişkeninin pozitif çıkan katsayısı ülke düzeyinde finansal gelişmişlik seviyesi arttıkça firma düzeyinde ihracat yapma olasılığının arttığına işaret etmektedir. Bu bulgu *nfm* değişkeninin negatif çıkan katsayı tahmini ile örtüşmektedir. Bu negatif katsayı tahmini borç alma ve verme faiz oranları arasındaki fark açıldıkça, bir başka deyişle finansal gelişmişlik seviyesi azaldıkça ya da finansal kısıtların yoğunluğu arttıkça firmaların ihracat yapma olasılıklarının azaldığını anlatmaktadır. Daha yüksek seviyelerde bulunan *nfm* ayrıca finansal kurumlar arasındaki rekabetin yetersiz olduğu, ya da tasarrufların yeteri kadar fazla olmadığını anlatmaktadır.

Tablo 2’de yerden tasarruf sağlamak adına rapor edilmemekle birlikte firmaların faaliyet gösterdikleri sektörler de regresyonlarda kontrol değişken olarak kullanılmış ve istatistik olarak anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmanın amacı finansal kısıtların firmaların ihracat yapma kararlarını ne yönde etkilediğini anlamaktır. Dünya genelinde 120 ülkeden toplanan 120000 civarı firmanın dünya bankasının uyguladığı anketlere verdiği cevaplardan yola çıkarak finansal kısıtlar arttıkça firmaların ihracat yapma olasılıklarının azaldığını probit model ile kanıtlanmıştır. Bu bulgular literatürde benzer bir çalışma olan Fauceglia’nın (2015) sonuçları ile örtüşmektedir. Elde edilen sonuçlar ayrıca daha büyük ve sektörde daha uzun süredir faaliyet gösteren firmalar için ihracat yapma olasılığının daha yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Bununla beraber tahmin edilen ekonometrik model, ekonomilerdeki finansal gelişmişlik seviyesi arttıkça firmaların ihracat yapma olasılıklarının da artacağına işaret etmektedir.

Dünya Bankası’nın yürüttüğü anketler 2002-2010 yıllarını kapsadığı için anketlerde yıllar içinde değişimler olmuş ve her yıl aynı sorular sorulmamıştır. Ayrıca farklı ülkelere ve ülke gruplarına farklı sorular farklı şekillerde sorulmuştur. Durum böyle olunca çalışmada daha fazla kontrol değişken kullanılması ve böylece elde edilen sonuçların ne derece sağlam sonuçlar olduklarını kanıtlamak mümkün olmamıştır. Ama Fauceglia’nın (2015) yaptığı gibi farklı ülke grupları üzerinden veri toplayarak kullanılan kontrol değişken sayısını

artırmak mümkün gözükmemektedir. Fakat bu durum gözlem sayısında önemli azalmalara neden olacağı için bu makalede bu yol tercih edilmemiştir. Gelecek makalelerde farklı ülkeler ya da ülke grupları için yapılacak olan çalışmalar bulguların daha da netleşmesine katkı sağlayacaktır.

Notlar

¹ Çalışmamızdaki örneklem Almanya gidi gelişmiş ülkelere ilaveten Hindistan, Rusya, Türkiye, Malezya gibi gelişmekte olan ülkeler ve Togo, Zambia gibi en düşük gelişmişlik seviyesine sahip ülkeleri de içermektedir.

² Afganistan, Arnavutluk, Cezayir, Angola, Arjantin, Ermenistan, Azerbaycan, Bangladeş, Beyaz Rusya, Benin, Butan, Bolivya, Bosna Hersek, Botsvana, Brezilya, Bulgaristan, Burkina Faso, Burundi, Kamboçya, Kamerun, Cape Verde, Çad, Şili, Çin, Kolombiya, Kosta Rika, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Ekvator, Mısır, El Salvador, Eritre, Estonya, Etiyopya, Fiji, Gabon, Gambia, Gürcistan, Almanya, Gana, Yunanistan, Guatemala, Gine, Gine-Bissau, Guyana, Honduras, Macaristan, Hindistan, Endonezya, İrlanda, Jamaika, Ürdün, Kazakistan, Kenya, Kore, Kosova, Kırgızistan, Lao, Latvia, Lübnan, Lesoto, Liberya, Litvanya, Madagaskar, Malavi, Malezya, Mali, Moritanya, Mauritius, Mexico, Mikronesia adaları, Moldova, Mongolya, Karadağ, Fas, Mozambik, Namibya, Nepal, Nikaragua, Nijer, Nijerya, Umman, Pakistan, Panama, Paraguay, Peru, Filipinler, Polonya, Portekiz, Romanya, Rusya Federasyonu, Ruanda, Samoa, Senegal, Sırbistan, Sierra Leone, Slovakya, Slovenya, Güney Afrika, İspanya, Sri Lanka, Svaziland, Suriye, Tacikistan, Tanzanya, Tayland, Timor-Leste, Togo, Tonga, Türkiye, Uganda, Ukrayna, Uruguay, Özbekistan, Vanuatu, Venezuela, Vietnam, Doğu Bank ve Gaza, Yemen, Zambia.

³ Bangladeş, Brezilya, Ekvator, Hindistan, Güney Afrika, Filipinler, Tayland, Vietnam gibi gelişmekte olan 17 ülke.

Kaynakça

- Abor, J. Y., Agbloyor, E.K., & Kuipo, R. (2014). Bank finance and export activities of Small and Medium Enterprises. *Review of Development Finance*. 4(2), 97-103.
- Auboin, M. (2009). *Trade Finance: G20 and Follow-up*. VoxEU.org. (Erişim: 05/05/2018). <https://voxeu.org/article/trade-finance-g20-and-follow>
- Beck, T. (2003). Financial dependence and international trade. *Review of International Economics*, 11(2), 296-316.
- Bernard, A. B., & Jensen, J.B. (2004). Why some firms export. *Review of Economics and Statistics*. 86 (2), 561-569.
- Besedeş, T., Kim, B.C., & Lugovskyy, V. (2014). Export growth and credit constraints. *European Economic Review*, 70, 350–370.
- Bricongne, J. C., Fontagné, L., Gaulier, G., Taglioni, D., & Vicard, V. (2012). Firms and the global crisis: French exports in the turmoil. *Journal of International Economics*, 87(1), 134-146.
- Campello, M, Graham, J. R., & Harvey, C.R. (2010). The real effects of financial constraints: Evidence from a financial crisis. *Journal of Financial Economics*, 97(3), 470-487.
- Chaney, T. (2016). Liquidity constrained exporters. *Journal of Economic Dynamics & Control*, 72, 141–154.
- Chang, P. C., Jia, C., & Wang, Z. (2010). Bank fund reallocation and economic growth: Evidence from China. *Journal of Banking & Finance*, 34(11), 2753-2766.

- Chor, D., & Manova, K. (2012). Off the cliff and back? Credit conditions and international trade during the global financial crisis. *Journal of International Economics*, 87, 117–133.
- Demirguc-Kunt, A., & Maksimovic, V. (1998) Law, finance, and firm growth. *Journal of Finance*, 53, 2107–2137.
- Fauceglia, D. (2015). Credit constraints, firm exports and financial development: Evidence from developing countries. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 55, 53-66.
- Feenstra, R. C., Li, Z., & Yu, M. (2014). Exports and credit constraints under incomplete information: Theory and evidence from China. *Review of Economics and Statistics*, 96(4), 729-744.
- Fernández, A. I., González, F., & Suárez, N. (2013). How do bank competition, regulation, and institutions shape the real effect of banking crises? International evidence. *Journal of International Money and Finance*, 33, 19-40.
- Gassmann, O., & Zedtwitz, M. (2003). Trends and determinants of managing virtual R&D teams. *R&D Management*, 33, 243-262.
- Greenaway, D., Guariglia, A., & Kneller, R. (2007). Do Financial Factors Affect Exporting Decisions. *Journal of International Economics*, 73(2), 377-395.
- Kohn, D., Leibovici, F., & Szkup, M. (2016). Financial Frictions and New Exporter Dynamics. *International Economic Review*, 57(2), 453-486.
- Manova, K. (2013). Credit Constraints, Heterogeneous Firms, and International Trade. *Review of Economic Studies*, 80, 711–744.
- Manova, K., & Yu, Z. (2016). How firms export: Processing vs. ordinary trade with financial frictions. *Journal of International Economics*, 100, 120–137.
- Minetti, R., & Zhu, S.C. (2011). Credit constraints and firm export: Microeconomic evidence from Italy. *Journal of International Economics*, 83, 109–125.
- Muûls, M. (2015). Exporters, importers and credit constraints. *Journal of International Economics*, 95, 333–343.
- Rajan, R. G., & Zingales, L. (1998). Financial dependence and growth. *American Economic Review*, 88, 559–586.
- Svaleryd, H., & Vlachos, J. (2005). Financial markets, the pattern of industrial specialization and comparative advantage: evidence from OECD countries. *European Economic Review*, 49, 113–144.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Borsa İstanbul Teknoloji ve Bilişim Endeksi Firmalarında Ar-Ge Harcamaları ve Finansal Performans İlişkisi

Relationship Between R&D Expenditure and Financial Performance on Technology and Information Technology Indices Firms in Borsa Istanbul

Sinan Aytekin ^{a,*}, Sevinç Güler Özçalık ^b

^a Doç. Dr., Balıkesir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 10145, Balıkesir/Türkiye.
ORCID: 0000-0003-1502-2643

^b Doç. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 35160, İzmir/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-0423-7510

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

AR-GE Harcamaları
Finansal Performans
Panel Veri Analizi
BIST Teknoloji Endeksi
BIST Bilişim Endeksi

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

R&D Expenditures
Financial Performance
Panel Data Analysis
BIST Technology Index
BIST Information Technology Index

ÖZ

Çalışmada AR-GE harcamaları ile işletmelerin finansal performansları arasındaki ilişkiyi ortaya koymak amacıyla 2011:Q1-2018:Q1 dönemleri arasında Borsa İstanbul Teknoloji ve Bilişim Endekslerinde işlem gören 7 işletmenin AR-GE ve performans verileri kullanılmıştır. Kurulan 3 ayrı model ile panel veri analizi uygulanmıştır. Bağımlı değişkenler, FVÖK, ROIC ve Net Satışlar; bağımsız değişkenler ise AR-GE Harcamaları, AR-GE/Net Satışlar, AR-GE/Toplam Faaliyet Giderleri ve Piyasa Değeri/Defter Değeri'dir. FVÖK'ün bağımlı değişken olduğu birinci modelde FVÖK ile AR-GE Harcamaları ve Piyasa Değeri/Defter Değeri arasında pozitif, AR-GE/Toplam Faaliyet Giderleri arasında ise negatif anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Net Satışların bağımlı değişken olduğu modelde Net Satışlar ile AR-GE Harcamaları arasında pozitif, AR-GE/Toplam Faaliyet Giderleri arasında ise negatif anlamlı ilişki tespit edilmiştir. ROIC bağımlı değişkeni ile istatistiki olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

ABSTRACT

The aim of this study is to determine the relationship between R&D expenditures and the financial performance of companies. For this purpose, R&D and performance data of 7 companies which are continuously listed in Borsa Istanbul Technology and Information Technology Indices (XUTEK-XBLSM) between 2011:Q1 - 2018:Q1 have been used. Three different models were set up in the study and panel data analysis was used. In the models, dependent variables are EBIT, ROIC (Return on Invested Capital) and Net Sales; the independent variables are R&D Expenditures, R&D/Net Sales (R&D Density), R&D/Total Operating Expenses (R&D Ratio) and Market Value/Book Value. In the first model where EBIT is a dependent variable, there is a positive relationship between EBIT and R&D Expenditures and Market Value/Book Value, and a negative relationship between R&D/Total Operating Expenses. In the model where net sales are the dependent variable, there is a positive relationship between Net Sales and R&D Expenditures and a negative relationship between R&D/Total Operating Expenses. However, no statistically significant relationship was found between ROIC dependent variables and independent variables.

1. Giriş

Ülkelerin ve işletmelerin, mikro ve makro bazda büyüme hedeflerine ulaşmasını sağlayan birçok faktör varken bilgiye

ve teknolojiye dayalı yenilikler en önemli faktörlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır (Freihat ve Kanakriyah, 2017; Ülger, 2017). Süreklilik kavramı gereği varlığını sürdürmek isteyen işletmeler maliyetlerini düşürmek, satışlarını ve

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: saytekin@balikesir.edu.tr

dolayısıyla karlarını artırmak durumundadırlar. Tüm bu süreçlerde rekabet avantajı elde edebilmek ve performans göstergesi olarak tanımlanabilecek faktörlerin belirleyicilerini doğru bir şekilde tespit edebilmek oldukça önemlidir (Çıtak ve Uysal, 2017). Bu noktada işletmelerin faaliyet giderleri içerisinde yer almasına karşın inovasyon, patent, yazılım vb. stratejik süreçleri içeren AR-GE harcamaları işletmeler için pazar paylarını artırmaları açısından büyük fırsatlar içermektedir (Mercan, Gökteş ve Gömleksiz, 2011).

Muhasebe tekniği açısından, işletmelerde yeni bir ürün, teknoloji ve/veya bilim geliştirilmesi ya da mevcut standartların yükseltilmesi amacıyla katlanılan harcamaların bir gider kalemi olarak aktifleştirilmesiyle oluşan hesabın konusu olan AR-GE faaliyetleri ile ilgili Türkiye’de hali hazırda yürürlükteki vergi kanunlarında yapılmış net bir tanım bulunmamaktadır (Deloitte, 2008). Buna karşın 5746 sayılı Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun’da AR-GE “Kültür, insan ve toplumun bilgisinden oluşan bilgi dağarcığının artırılması ve bunun yeni süreç, sistem ve uygulamalar tasarlamak üzere kullanılması için sistematik bir temelde yürütülen yaratıcı çalışmaları, çevre uyumlu ürün tasarımı veya yazılım faaliyetleri ile alanında bilimsel ve teknolojik gelişme sağlayan, bilimsel ve teknolojik bir belirsizliğe odaklanan, çıktıları özgün, deneysel, bilimsel ve teknik içerik taşıyan faaliyetler” şeklinde tanımlanmıştır. Yine benzer ve daha kısa bir tanımda da 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu’nda AR-GE “Kültür, insan ve toplumun bilgisinden oluşan bilgi dağarcığının artırılması ve bunun yazılım dâhil yeni süreç, sistem ve uygulamalar tasarlamak üzere kullanılması için sistematik bir temelde yürütülen yaratıcı çalışmalar” olarak ifade edilmiştir. Dolayısıyla AR-GE faaliyetleri ülkeler ve işletmeler açısından geleceği

yakalamak anlamına gelmektedir. Mali olmayan işletmelerin ayırdığı, bunu devlet kurumlarının ve yükseköğretim kurumlarının takip ettiğini görmekteyiz. Yine patent başvurularında düzenli bir artış olmasına karşın bu başvuruların patent tesciline dönüşme oranı yıllar itibarıyla istikrarlı bir artış yakalayamamıştır. AR-GE harcamalarının GSYH’den aldığı pay özellikle 2013 yılından itibaren artıyor olsa bile bu oranın halen %1’in altında olması Türkiye’nin AR-GE yatırımları konusunda ortalama %2-2,5’luk orana sahip OECD ülkelerinin gerisinde olduğunu göstermektedir.

Dünya genelinde AR-GE’ye öncülük eden ülkelere bakıldığında durumun farklı olduğu anlaşılmaktadır. Öncü ülkelerde işletmelerin araştırma geliştirmeye dayalı faaliyetler için yaptıkları AR-GE harcamalarından en büyük payı bilgi ve iletişim teknolojileri sektörü almaktadır. Birçok OECD ülkesinde bu harcamalar toplam AR-GE harcamaları içerisinde yaklaşık %24, Gayri Safi Yurtiçi Hasılda (GSYH) ise %0,4’lük paya sahiptir. 2015 yılında bilgi ve iletişim teknolojileriyle ilgili araştırma geliştirmeye dayalı işletme harcamalarının GSYH’ya oranı Çin Taipei’inde %1,77, Kore’de %1,73, İsrail’de %1,61, Finlandiya’da ise %1,04 olarak gerçekleşmiştir. Bilgi teknolojileri sektörü için yapılan AR-GE harcamaları birçok ülkede toplam AR-GE harcamasının %50’sinden daha fazla paya sahiptir. Örneğin Çin Taipei’inde 2014-2015 yıllarında toplam araştırma geliştirmeye dayalı harcamalarının %71’i bilgi ve iletişim teknolojileri üretimi için harcanırken bu oran Kore’de %49, Finlandiya’da %41 olmuştur. Bilgi ve iletişim teknolojileri sektörüne oranla daha düşük bir paya sahip olmasına rağmen yazılım sektörü için yapılan AR-GE harcamalarının toplam içinden aldıkları %33 ve %23’lük paylarla ABD ve Norveç’in üstünlükleri vardır (OECD Dijital Ekonomi Görünümü, 2017).

Tablo 1. Türkiye’de AR-GE Harcamaları, Patent Sayıları ve Finans Kaynakları

Yıl	Yurtiçi Toplam (Milyon TL)	Patent Başvuru Sayısı	Mali ve Mali Olmayan Şirketler (%)	Genel Devlet (%)	Yükseköğretim (%)	AR-GE/GSYH (%)	Patent Tescil/Patent Başvuru Sayısı (%)
2008	6.744.616.687	7137	41	40	19	0,69	68
2009	7.925.018.334	7241	35	45	20	0,81	77
2010	9.109.373.429	8343	39	42	19	0,80	66
2011	10.965.521.103	10241	40	41	18	0,80	64
2012	12.872.920.951	11599	42	40	18	0,83	67
2013	14.558.893.009	12055	44	39	17	0,82	74
2014	17.249.574.312	12375	46	37	17	0,86	69
2015	20.229.434.946	13958	45	38	16	0,88	72
2016	23.740.061.638	16778	48	36	15	0,94	66

Kaynak: TÜİK (2018).

Dünya örneklerinden de anlaşılacağı üzere bilgi ve iletişim teknolojileri ile yazılım sektörlerinin AR-GE Türkiye’de, Tablo 1’de gösterilen TÜİK verilerine göre 2008-2016 yılları arasında yurtiçi AR-GE harcamalarında kademeli bir artış gözlenirken bu harcamaların finans kaynakları arasındaki dağılımında benzer bir durum söz konusu değildir. Bir bütün olarak bakıldığında yıllar itibarıyla AR-GE harcamalarına en çok kaynağı mali ve harcamalarından aldığı önemli bir pay vardır. Buradan hareketle bu çalışmada özellikle odağında AR-GE faaliyetleri olan BIST’te faaliyet gösteren teknoloji ve bilişim endeksi şirketleri örneklem olarak seçilmiştir. AR-GE giderleri ve bileşenlerini oluşturan AR-GE/Net Satışlar (AR-GE Yoğunluğu), AR-GE/Toplam Aktif ve AR-

GE/Faaliyet Giderleri (AR-GE Oranı) ile bu işletmelerin finansal performans ilişkisinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Alanyazın incelemesi bölümünde özetlenmeye çalışılan yakın zamanlı çalışmaların birçoğunda AR-GE bileşenleri olarak benzer bağımsız değişkenler kullanılmasına rağmen bu çalışmada diğerlerinden farklı bir şekilde finansal performans göstergesi olarak FVÖK (Faiz ve Vergi Öncesi Kar), ROIC (Yatırılan Sermayenin Getirisi - Return of Investment Capital) ve Net Satışlar değişkenleri kullanılmıştır. Özellikle işletmelere rekabet avantajının tespiti imkânı veren ve bir verimlilik ölçütü olarak işletmelerce yatırılan bir birim sermayenin karşılığında elde edilen vergiden sonraki

düzeltilmiş net faaliyet karını ifade eden ROIC çalışmaya dâhil edilmiştir.

2. Alanyazın İncelemesi

İşletmelerin katlandıkları AR-GE giderlerinin şirketlerin operasyonel ve finansal süreçlerine olan etkilerini araştıran birçok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalarda AR-GE harcamalarının hisse senedi getirilerine olan etkileri, AR-GE harcamalarının büyümeye olan etkileri, AR-GE harcamalarının işletmelerin satış ve karlılığına olan etkileri etkilendiğini araştıran çalışmalar da yapılmıştır. İltaş ve Bulut (2017), BIST'in 5 ayrı sektörü için yaptıkları çalışmada sadece tekstil sanayii sektöründe AR-GE harcamalarından net satış hasılatına doğru tek yönlü nedensellik tespit etmişlerdir. Dolayısıyla elde ettikleri bulgulara göre tekstil sektöründe AR-GE yatırımları yapmanın satışlar üzerinde olumlu etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır. Net satış hasılatı ile beraber karlılık değişkeninin de AR-GE harcamaları ile olan ilişkisini araştıran çalışmalarda ise yine AR-GE harcamalarının bu iki değişken üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğu anlaşılmıştır (Işık, Engeloğlu ve Kılınç, 2016; Ünal ve Seçilmiş, 2014).

AR-GE harcamaları ile yalnızca karlılık arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalarda ise aktif karlılığı, özsermaye karlılığı, net esas faaliyet karı, vergi öncesi kar ve net dönem karları bağımlı değişken olarak analize dahil edilmiştir. Bu kapsamda BIST teknoloji ve bilişim sektörü şirketlerinin yanısıra imalat sanayi işletmeleri verileri ile yapılan farklı çalışmalarda AR-GE harcamaları ile genel olarak karlılık arasında istatistiki olarak anlamlı ve pozitif bir sonuç elde edilirken aynı zamanda AR-GE harcamalarından karlılığa doğru tek yönlü bir nedensellik tanımlanmıştır (Yıldırım ve Sakarya, 2017; Akgün ve Akgün, 2016; Dağlı ve Ergün, 2017; Kocamış ve Güngör, 2014; Doğan ve Yıldız, 2016). Dolayısıyla AR-GE harcamalarının şirketlerin karlılıklarını olumlu şekilde etkileyeceği sonucuna ulaşılmıştır.

AR-GE yatırımlarının işletmelerin hisse senedi getirileri üzerindeki etkisini olay çalışmasıyla araştıran Özcan, Ağırman ve Yılmaz (2014), BIST teknoloji ve bilişim sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin AR-GE harcamasına katlanmalarının hisse senedi getirileri üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı belirlemiştir. Elde edilen bu bulgu alanyazındaki diğer uluslararası çalışmalarda ortaya konulan sonuçlarla örtüşmemekle beraber bunun temel nedeninin Türkiye'de AR-GE harcamalarına gereken önemin verilmediği yorumu yapılmıştır.

AR-GE harcamaları ile finansal performans ilişkisini inceleyen çalışmalarda ise performans göstergesi olarak her ne kadar farklı değişkenler kullanılmış olsa da en çok tercih edilen değişkenler aktif karlılığı (ROA) ve özsermaye karlılığı (ROE) olmuştur. BIST imalat sanayi işletmeleri üzerinde yapılan çalışmada Ayaydın ve Karaaslan (2014) ROA bağımlı değişkeni ile AR-GE yoğunluğu, likidite oranı, kaldıraç, aktif devir hızı, stok devir hızı, alacak devir hızı ve borç devir hızı oranları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. AR-GE yoğunluğunun aktif karlılığı ve dolayısıyla finansal performans üzerinde olumlu etkisinin olduğunu ortaya koyan çalışmalarının aksine Elmas ve Polat (2016) ROA, satışların karlılığı, satışların logaritması, aktiflerin logaritması ve borçlar/aktif toplamı oranlarıyla kurdukları

ile AR-GE harcamalarının işletmelerin finansal performanslarına olan etkileri farklı değişkenlerle araştırılmıştır.

AR-GE yatırımları ile büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmada Demirgüneş ve Üçler (2016), BIST imalat sanayi işletmelerinde iki değişken arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edememişlerdir. Net satışlardaki değişimin işletmelerin büyüme göstergesi olarak kullanıldığı çalışmaların yanısıra AR-GE harcamalarındaki artışın bu kalemi ne yönde

iki ayrı modelde farklı sonuçlar elde etmişlerdir. Genel olarak ise BIST imalat sanayinde AR-GE harcamalarının karlılık üzerindeki etkisinin negatif olduğunu raporlamışlardır. Satışlardaki büyüme ile AR-GE harcamaları arasında pozitif bir ilişkinin varlığını ortaya koyan çalışmalarda Öztürk ve Zeren (2015) benzer şekilde BIST imalat sanayi işletmelerini incelemiştir. Yine İMKB'de faaliyet gösteren 84 şirket verisi ile yapılan ve ROA, yıllık hisse senedi getirileri ile AR-GE harcamaları, AR-GE yoğunluğu, toplam aktif ve personel sayısı değişkenleri arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmada bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler yani finansal performans üzerinde olumlu etkisinin olduğu tespit edilmiştir (Karacaer, Aygün ve İç, 2009). Buna karşın ROA, satışların karlılığı, satışlardaki büyüme, aktiflerdeki büyüme, satışların logaritması, aktiflerin logaritması, borçlar/aktif toplamı değişkenlerinin finansal performans göstergesi olarak analize dahil edildiği çalışmada Polat ve Elmas (2016) BIST Metal Eşya, Makine ve Gereç Yapım sanayi şirketlerinde AR-GE yoğunluğunun finansal performansı olumsuz etkilediği bulgusuna ulaşmışlardır.

Benzer performans göstergelerinin kullanıldığı, fakat teknoloji işletmeleri üzerine yapılan çalışmalardan birinde Zhu ve Huang (2012) Çin bilişim işletmelerinde ROA ve ROE ile AR-GE yoğunluğu, AR-GE/aktif toplamı değişkenleri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Mevcut yılın performansıyla AR-GE yoğunluğu arasında korelasyon tespit edemezlerken 1 yıl gecikmeli değerlerde her iki performans göstergesi içinde pozitif güçlü bir korelasyon tespit etmişlerdir. ROA'yı finansal performans göstergesi olarak analize dahil eden Dave, Wadhwa, Aggarwal ve Seetharaman (2013) S&P 500 endeksi bilişim şirketlerinde AR-GE yoğunluğu, AR-GE harcamalarındaki büyüme, satışlardaki büyüme, satışlar/duran varlıklar ve brüt kar marjı değişkenlerinden karlılık üzerindeki en etkili değişkenin AR-GE yoğunluğu olduğunu tespit etmişlerdir. Tayvan yüksek teknoloji şirketlerinin getiri, net satışlar ve faaliyet geliri verilerini finansal performans göstergesi olarak kullandıkları çalışmalarında Hsu, Chen, Chen ve Wang (2013) AR-GE harcamaları, AR-GE oranı, patent sayısı, firma büyüklüğü, piyasa faiz oranı, sanayi üretim endeksi gibi hem mikro hem de makro belirleyicilerin içerisinde AR-GE harcamalarının şirket giderlerini artırıcı etkisinin olduğunu ve dolayısıyla net satışların artmasına rağmen artan giderlerin karın artışı için engel oluşturduğunu tespit etmişlerdir. BIST teknoloji endeksini inceleyen çalışmalarında Çıtak ve İltaş (2017) AR-GE yoğunluğu ve AR-GE/aktifler değişkenlerini girdi, ROA ve PD/DD değişkenlerini ise çıktı değişkeni olarak kullanmışlardır. Yaptıkları veri zarflama analizi sonucunda genel olarak ölçek etkinliğini artıran şirketlerin toplam etkinliklerinin arttığını belirtmişlerdir. TOPSİS skorları ile inovasyon

faaliyetleri arasında zayıf bir korelasyon tespit ettikleri çalışmalarında ise Demirhan ve Aracıoğlu (2017) BIST teknoloji endeksi şirketlerinde maddi duran varlık/toplam varlıklar ve AR-GE giderleri/net satışlar değişkenleri ile likidite oranları, faaliyet oranları, finansal yapı oranları ve karlılık oranlarını analize dahil etmişlerdir.

İlaç sanayi için yapılan bir çalışmada İlarıslan ve Bıyıklı (2018) BIST şirketlerinde brüt kar marjı ve AR-GE yoğunluğu ilişkisini araştırmışlardır. Brüt kar marjının AR-GE yoğunluğundan pozitif etkilendiği ve bu etkinin cari yılda önceki yıllara oranla daha büyük olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Amman Menkul Kıymetler Borsası'nda faaliyet gösteren ilaç firmaları için yapılan benzer bir çalışmada ise Freihat ve Kanakriyah (2017) ROA, ROE ve hisse başına kar performans göstergeleri ile AR-GE harcamaları arasında pozitif bir ilişki tespit etmişlerdir. BIST kimya sektörü için yapılan çalışmada da Alper ve Aydoğan (2016), ROA, ROE finansal performans göstergeleri ile AR-GE yoğunluğu, firma büyüklüğü ve kaldıraç oranının 1 yıl gecikmeli değerleri arasında pozitif ilişkinin varlığına işaret etmişlerdir.

Genel olarak ulusal ve uluslararası alanda farklı sektörlerde faaliyet gösteren şirketler için farklı değişkenlerle yapılan çalışmalarda, AR-GE harcamaları, AR-GE yoğunluğu ve AR-GE oranının şirketlerin büyümesine, karlılığına, satışlarına ve finansal performansına olumlu etki ettiği sonuçlarına ulaşılmıştır.

3. Veri Seti ve Yöntem

Bu çalışmanın amacı, AR-GE harcamaları ile işletmelerin finansal performansları arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır. Bu amaçla 2011:Q1 - 2018:Q1 dönemleri arasında Borsa İstanbul Teknoloji ve Bilişim Endekslerinde (XUTEK-XBLSM) sürekli olarak işlem gören 7 işletmeye ait Finnet veri tabanından alınmış çeyrek dönemlik AR-GE ve performans verileri kullanılmıştır. Borsa İstanbul Teknoloji ve Bilişim Endekslerinde 2018 yılı Haziran ayı itibarıyla 16 işletme işlem görmektedir. Bu işletmelerden ASELS yalnızca BIST Teknoloji endeksinde işlem görüyor olup, diğer 15 işletme her iki endekste de işlem görmektedir. Endekste halka arz tarihi itibarıyla en eski şirket ASELS olup 1990 yılından bu yana BIST'te işlem görmektedir. Halka arzı en güncel olan işletme ise 2018 yılı Mayıs ayında halka açılan KFEIN'dir. İşletmelerin özellikle teknoloji ve bilişim sektöründe faaliyet göstermeleri ve AR-GE yatırımı yapıyor olmalarına rağmen sadece 7 tanesi finansal tablolarında düzenli olarak AR-GE gideri raporlamaktadır. Dolayısıyla çalışmanın kapsamını ALCTL, ASELS, KAREL, KRONT, LINK, LOGO ve NETAS oluşturmaktadır. BIST'te işlem gören bilişim ve teknoloji şirketleriyle çalışmanın kapsamını oluşturan şirketlerin listesi Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Çalışmanın Kapsamı ve BIST'e Kote XUTEK-XBLSM Şirketleri

Kod	Şirket Adı
ALCTL	ALCATEL LUCENT TELETAŞ TELEKOMÜNİKASYON A.Ş.
ARENA	ARENA BİLGİSAYAR SAN. VE TİC. A.Ş.
ARMDA	ARMADA BİLGİSAYAR SİSTEMLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.
ASELS	ASELSAN ELEKTRONİK SAN. VE TİC. A.Ş.
DGATE	DATAGATE BİLGİSAYAR MALZEMELERİ TİCARET A.Ş.
DESPC	DESPEC BİLGİSAYAR PAZARLAMA VE TİCARET A.Ş.
ESCOM	ESCORT TEKNOLOJİ YATIRIM A.Ş.
FONET	FONET BİLGİ TEKNOLOJİLERİ A.Ş.
İNDES	İNDEKS BİLGİSAYAR SİSTEMLERİ MÜHENDİSLİK SAN. VE TİC. A.Ş.
KFEIN	KAFEİN YAZILIM HİZMETLERİ TİC. A.Ş.
KAREL	KAREL ELEKTRONİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
KRONT	KRON TELEKOMÜNİKASYON HİZMETLERİ A.Ş.
LINK	LİNK BİLGİSAYAR SİSTEMLERİ YAZILIMI VE DONANIMI SAN. VE TİC. A.Ş.
LOGO	LOGO YAZILIM SAN. VE TİC. A.Ş.
NETAS	NETAŞ TELEKOMÜNİKASYON A.Ş.
PKART	PLASTİKKART AKILLI KART İLETİŞİM SİSTEMLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.

Kaynak: KAP (2018)

Çalışmada 3 ayrı model kurulmuş ve panel veri analizi yapılmıştır. Modellere ilişkin bağımlı değişkenler, FVÖK, ROIC (Yatırılan Sermayenin Getirisi) ve Net Satışlar; bağımsız değişkenler ise AR-GE harcamaları, AR-GE/Net Satışlar (AR-GE Yoğunluğu), AR-GE/Toplam Faaliyet Giderleri (AR-GE Oranı) ve Piyasa Değeri/Defter Değeri'dir. Bu değişkenler Tablo 3'de gösterilmiştir.

Tablo 3. Çalışmada Kullanılan Değişkenler

	Değişkenler	Sembol
Bağımlı Değişkenler	Faaliyet Kartı (FVÖK)	FVÖK
	Net Satışlar	NETSAT
	ROIC (Yatırılan Sermayenin Getirisi)	ROIC
Bağımsız Değişkenler	AR-GE Giderleri	ARGE
	AR-GE/Net Satışlar (AR-GE Yoğunluğu)	ARGE/NETSAT
	AR-GE/Toplam Faaliyet Giderleri (AR-GE Oranı)	ARGE/TOPGİD
	Piyasa Değeri/Defter Değeri (PD/DD)	PD/DD

4. Ampirik Bulgular

Çalışmada finansal performans ile AR-GE değişkenleri arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik panel veri analizinden yararlanılmıştır. Bilindiği üzere panel veri analizlerinde serilerin durağanlık özelliğine sahip olması gerekmektedir. Tablo 4, serilerin Levin, Lin ve Chu; Im, Pesaran ve Shin; ADF Fisher ve Philips Perron Ki-Kare testlerine göre birim kök test sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 4. Birim Kök Testi Sonuçları

	Levin, Lin ve Chu	Im, Pesaran ve Shin	ADF	PP
	Sabit			
ARGE	-3,63***	-5,131***	56,275***	74,409***
ARGE/NETSAT	0,641	-1,637*	28,623**	30,887***
ARGE/TOPGİD	-7,51***	-9,830***	108,67***	121,46***
FVÖK	0,370	0,670	14,946	23,436*
NETSAT	0,764	-0,748	21,861*	36,054***
PP/DD	0,472	0,495	14,004	13,905
PP/DD(-1)	-5,70***	-6,828***	73,425***	126,28***
ROIC	-0,680	-2,117**	25,607**	55,269***
	Sabit ve Trend			
ARGE	-5,77***	-9,078***	94,212***	223,87***
ARGE/NETSAT	1,366	-0,934	24,765**	44,844***
ARGE/TOPGİD	-8,02***	-10,72***	111,-8***	217,28***
FVÖK	-2,015**	-1,473*	31,582***	46,530***
NETSAT	-2,174**	-4,768***	49,542***	64,409***
PP/DD	0,504	1,055	13,615	11,405
PP/DD(-1)	-4,97***	-6,09***	61,383***	280,71***
ROIC	-1,637*	-1,086	21,009	46,406***

Not: *** %1, ** %5, * %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir

Tablo 4'te görüldüğü gibi, PD/DD değişkeni hariç tüm değişkenler düzeyde (I(0)) durağandır. PP/DD değişkeninin ise birinci farkı alındığında (I(1)) durağan olduğu görülmektedir. Bu nedenle modele farkı alınmış haliyle dahil edilmiştir.

Panel verilerde kullanılan modeller genellikle verilerin birleşimini gösteren havuzlanmış en küçük kareler modeli (POLS), sabit etkiler modeli (FE) ve rassal etkiler modeli (RE)'dir (Baltagi, 2005). Bu çalışmada sabit etkiler modeli (FE) kullanılmıştır. Sabit etkiler modeli aşağıda verilen denklemdeki gibi gösterilebilir (Judge, 1985):

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_1 + \beta_2 X_{2it} + \dots + \beta_k X_{kit} + \epsilon_{it} \quad i = 1, \dots, N$$

$$t = 1, \dots, T$$

Yukarıdaki denklemde i yatay kesit birimlerini, T zamanı, Y_{it} , bağımlı değişkeni, X_{it} bağımsız değişkenleri, ϵ_{it} ise hata terimini göstermektedir. Çalışmada kullanılan regresyon denklemleri ise aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$FVÖK_{it} = \alpha_0 + \beta_{1it}ARGE_{it} + \beta_{2it}ARGENETSAT_{it} + \beta_{3it}ARGETOPGİD_{it} + \beta_{4it}PD/DD_{it} + \epsilon_{it}$$

$$NETSAT_{it} = \alpha_0 + \beta_{1it}ARGE_{it} + \beta_{2it}ARGENETSAT_{it} + \beta_{3it}ARGETOPGİD_{it} + \beta_{4it}PD/DD_{it} + \epsilon_{it}$$

$$ROIC_{it} = \alpha_0 + \beta_{1it}ARGE_{it} + \beta_{2it}ARGENETSAT_{it} + \beta_{3it}ARGETOPGİD_{it} + \beta_{4it}PD/DD_{it} + \epsilon_{it}$$

Tablo 5. Korelasyon Matrisi

	FVÖK	ARGE/ NETSAT	ARGE/ TOPGİD	PD/DD	ROIC	ARGE	NETSAT
FVÖK	1.00	-0.2	0.02	0.25	0.01	0.60	0.93
ARGE/ NETSAT	-0.20	1.00	0.49	0.26	0.02	-0.0	-0.3
ARGE/ TOPGİD	0.02	0.49	1.00	0.15	0.09	0.40	-0.04
PD/DD	0.25	0.26	0.15	1.00	0.14	0.40	0.17
ROIC	0.01	0.02	0.09	0.14	1.00	0.05	-0.01
ARGE	0.60	-0.00	0.40	0.40	0.05	1.00	0.65
NETSAT	0.93	-0.34	-0.04	0.17	-0.01	0.65	1.00

Değişkenlere ait korelasyon katsayıları Tablo 5'te gösterilmektedir. Korelasyon katsayıları incelendiğinde bağımlı değişkenlerden FVÖK ile NETSAT arasında pozitif yönde güçlü bir ilişki olduğu, bağımsız değişkenler arasında ise güçlü olmayan ilişkinin varlığı görülmektedir.

Tablo 6. FVÖK Modeline Göre Tahmini Sonuçlar

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
ARGE	3.74722	0.789043	4.749083	0.0000***
ARGE/NETSAT	-9390520	1.28E+08	-0.733257	0.4643
ARGE/TOPGİD	-1.79E+0	94386606	-1.894404	0.0597*
PD/DD	9206529	5518853	1.668196	0.0970*
C	26966237	26252516	1.027187	0.3057
R ²	0.522019			
F İstatistiği	20.20449			
Olasılık (F İstatistiği)	0.000000			

Not: *** %1, ** %5, * %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir

Tablo 6'da yer alan modelin tahmini çıktılarına göre AR-GE harcamaları 0,01 anlamlılık düzeyinde, ARGE/TOPGİD ve PD/DD değişkenleri ise 0,10 anlamlılık düzeyinde FVÖK'ü etkilemektedir. ARGE/NETSAT değişkeninde ise anlamlı bir sonuç elde edilememiştir. F istatistiğinin anlamlı olması modelin anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 7. FVÖK Modeli İçin Sabit Etkiler Testi

Etki Testi	İstatistik	Standart Hata	Olasılık
Kesit F Testi	6.907189	(6,158)	0.0000
Kesit Ki-Kare Testi	45.655090	6	0.0000
Zaman F Testi	1.011856	(27,158)	0.4564
Zaman Ki-Kare Testi	31.259975	27	0.2606
Kesit/Zaman F Testi	1.851033	(33,158)	0.0066
Kesit/Zaman Ki-Kare Testi	64.064671	123	0.0009

Tablo 7'de yer alan olasılık değerlerine göre çalışmada kullanılan AR-GE değişkenlerinin FVÖK değeri üzerindeki etkisini açıklamada kesitte sabit etkilerin olduğu, zaman boyutunda ise herhangi bir etkinin olmadığı modelin kullanılacağını görülmektedir.

Tablo 8. Net Satışlar Modeline Göre Tahmini Sonuçlar

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
ARGE	17.62725	3.324928	5.301545	0.0000***
ARGE/NETSAT	9.03E+08	5.78E+08	1.563872	0.1198
ARGE/TOPGİD	-2.72E+0	5.67E+08	-4.804962	0.0000***
PD/DD	-2759325	24255084a	-1.137628	0.2570
C	6.32E+08	1.33E+08	4.765787	0.0000***
R ²	0.753510			
F İstatistiği	13.05405			
Olasılık (F İstatistiği)	0.000000			

Not: *** %1, ** %5, * %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir

Tablo 8'de yer alan modelin tahmini çıktıklarına göre AR-GE harcamaları ve ARGE/TOPGİD 0,01 anlamlılık düzeyinde NETSAT'ı etkilemektedir. ARGE/NETSAT ve PD/DD değişkenleri ile ise anlamlı bir sonuç elde edilememiştir. F istatistiğinin anlamlı olması modelin anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 9. Net Satışlar İçin Sabit Etkiler Testi

Etki Testi	İstatistik	Standart Hata	Olasılık
Kesit F Testi	12.870373	(6,158)	0.0000
Kesit Ki-Kare Testi	77.995403	6	0.0000
Zaman F Testi	1.988118	(27,158)	0.0049
Zaman Ki-Kare Testi	57.325450	27	0.0006
Kesit/Zaman F Testi	3.397871	(33,158)	0.0000
Kesit/Zaman Ki-Kare Testi	105.116245	33	0.0000

Çalışmada kullanılan AR-GE değişkenlerinin NETSAT değeri üzerindeki etkisini açıklamada sabit etkiler modeli kullanılmıştır. Olasılık değerlerinin anlamlı çıkmasından dolayı sabit etkiler modelinin daha uygun olduğu Tablo 9'da görülmektedir.

ROIC değişkenininin bağımlı değişken olduğu üçüncü modelde ise istatistiksel olarak herhangi bir anlamlı ilişki tespit edilmemiştir.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada AR-GE harcamaları ile işletmelerin finansal performansları arasındaki ilişkiyi ortaya koymak amacıyla 2011: Q1 - 2018: Q1 dönemleri arasında Borsa İstanbul Teknoloji ve Bilişim Endekslerinde (XUTEK-XBLSM) sürekli olarak işlem gören 7 işletmeye ait AR-GE ve finansal performans verileri kullanılmıştır. Teknoloji şirketlerinin finansal performanslarını etkileyebilecekleri kabul edilen AR-GE'ye yönelik bağımsız değişkenler AR-GE harcamaları, AR-GE/Net Satışlar (AR-GE Yoğunluğu), AR-GE/Toplam Faaliyet Giderleri (AR-GE Oranı) ve Piyasa Değeri/Defter Değeri'dir. Çalışmada finansal performans göstergeleri olarak literatürde yaygın bir şekilde kullanılan FVÖK, Net Satışlar ve ROIC (Yatırılan Sermayenin Getirisi) değişkenleri ayrı ayrı modele dahil edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre AR-GE harcamaları ile finansal performans arasında pozitif yönde bir ilişki tespit edilmiştir. Başka bir ifadeyle AR-GE harcamaları arttıkça, FVÖK ve Net Satışlar da artmaktadır. Toplam giderler içinde AR-GE harcamalarını gösteren ARGE/TOPGİD (AR-GE Oranı) değişkeni ile finansal performans arasında ise negatif yönde bir ilişki bulunmuştur. Bu oran arttıkça FVÖK ve Net Satışlar düşmektedir. PD/DD değişkeni ise sadece FVÖK modelinde anlamlı ve pozitif yönde sonuç vermiştir; PD/DD arttıkça FVÖK de artmaktadır. AR-GE/Net Satışlar (AR-GE

Yoğunluğu) değişkeni ile finansal performans arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmemiştir.

Kaynakça

- Akgün, A., & Akgün, V. Ö. (2016). İşletmelerde AR-GE Harcamalarının Karlılığa Etkisi: Aselsan Örneği. *Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Teknik Araştırmalar Dergisi*, 12, 1-12.
- Alper, D., & Aydoğan, E. (2016). Relationships between R&D and Corporate Performance: An Empirical Analysis in Istanbul Stock Exchange. *PARADOKS Economics, Sociology and Policy Journal*, 12(2), 96-114.
- Ayaydın, H., & Karaaslan, İ. (2014). The Effect of Research and Development Investment on Frms' Financial Performance: Evidence from Manufacturing Firm in Turkey. *The Journal of Knowledge Economy & Knowledge Management*, 9(2), 43-59.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data*. John Wiley and Sons Inc., England.
- Cebeci, G., & Özbilgin, İ. G. (2015). Borsa İstanbul Bilişim Endeksinde Yer Alan Şirketlerin Kurumsal Yönetim ve Finansal Performans Açısından Değerlendirilmesi. *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(4), 47-64.
- Çıtak, L., & İltaş, Y. (2017). Ar-Ge Yatırımlarının Finansal Performans Üzerindeki Etkisi ve BİST Teknoloji Endeksi Firmalarının Etkinliklerinin Değerlendirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 76, 239-254.
- Dağlı, H., & Ergün, T. (2017). Türkiye'de AR-GE Harcamalarının Firma Karlılığına Etkisi. *KTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(13), 69-83.
- Dave, P., Wadhwa, V., Aggarwal, S., & Seetharaman, A. (2013). The Impact of Research and Development on the Financial Sustainability of Information Technology (IT) Companies Listed on the S&P 500 Index. *Journal of Sustainable Development*, 6(11), 122-138.
- Deloitte (2008). *Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerine Genel Bakış ve Son Gelişmeler*. (Erişim: 30.05.2018), https://www.verginet.net/dt/4/Ar-Ge_FaaliyetlerineGenelBakis.aspx
- Demirgüneş, K., & Üçler, G. (2016). AR-GE Yatırımları ve Büyüme: İmalat Sektörü Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 45(1), 53-64.
- Demirhan, D., & Aracıoğlu, B. (2016). İnovasyon ve Finansal Performans Arasındaki İlişki: BIST Teknoloji Endeksindeki Firmalar Üzerine Bir Araştırma. *UIİD-IJEAS*, 2017 (16. UİK Özel Sayısı), 195-218.
- Doğan, M., & Yıldız, F. (2016). Araştırma ve Geliştirme Harcamalarının (AR-GE) Firma Karlılığı Üzerindeki Etkisi: BIST'te İşlem Gören İmalat Sanayi Firmaları Üzerine Bir Araştırma. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14, 178-187.
- Elmas, B., & Polat, M. (2016). *AR-GE Yatırımlarının Firma Performansına Etkisinin Panel Veri Analizi ile Araştırılması*. 20. Finans Sempozyumu, Trabzon.

- Freihat, A. R. F., & Kanakriyah, R. (2017). Impact of R&D Expenditure on Financial Performance: Jordanian Evidence. *European Journal of Business and Management*, 9(32), 73-83.
- Hsu, F. J., Chen, M. Y., Chen, Y. C., & Wang, W. C. (2013). An Empirical Study on the Relationship between R&D and Financial Performance. *Journal of Applied Finance & Banking*, 3(5), 107-119.
- İlarslan, K., & Bıyıklı, F. (2018). Araştırma-Geliştirme Harcamalarının İşletmelerin Finansal Performansına Etkisinin Ekonometrik Analizi: İlaç Sektöründe Bir Uygulama. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (ASEAD)*, 5(3), 122-137.
- İltaş, Y., & Bulut, U. (2017). Türkiye’de AR-GE Harcamaları ile Net Satış Hasılatı Arasındaki İlişki: Bootstrap Panel Nedensellik Testinden Kanıtlar. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 49, 45-58.
- Işık, N., Engeloğlu, Ö., & Kılınç, E. C. (2016). Araştırma ve Geliştirme Harcamalarının, Karlılık ve Satışlar Üzerindeki Etkisi: Borsa İstanbul Firmaları Üzerine Bir Uygulama. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 47, 27-46.
- Judge, G. G. (1985). *The Theory and Practice of Econometrics*. USA: John Wiley and Sons Inc.
- KAP (2018). Kamuyu Aydınlatma Platformu-BIST Şirketleri. (Erişim: 02.06.2018), <https://www.kap.org.tr/tr/Endeksler>
- Karacaer, S., Aygün, M., & İç, S. (2009). Araştırma ve Geliştirme Giderlerinin Firma Performansı Üzerindeki Etkisi: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Üzerine Bir İnceleme. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 11(2), 65-86.
- Kocamış, T. U., & Güngör, A. (2014). Türkiye’de Ar-Ge Harcamaları ve Teknoloji Sektöründe Ar-Ge Giderlerinin Karlılık Üzerine Etkisi: Borsa İstanbul Uygulaması. *Maliye Dergisi*, 166, 127-138.
- Mercan, B., Göktaş, D. & Gömleksiz, M. (2011). AR-GE Faaliyetleri ve Girişimcilerin İnovasyon Üzerindeki Etkileri: Patent Verileri Üzerinde Bir Uygulama. *PARADOKS Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi*, 7(2), 27-44.
- OECD (2017). Digital Economy Outlook. (Erişim: 02.06.2018), <http://espas.eu/orbis/sites/default/files/generated/document/en/9317011e.pdf>
- Özcan, M., Ağırman, E., & Yılmaz, Ö. (2014). Ar-Ge Yatırımlarının Hisse Senedi Getirisi Üzerine Etkisi: BIST Teknoloji ve Bilişim Firmaları Üzerine Bir Uygulama. *Maliye Dergisi*, 166, 139-158.
- Öztürk, E., & Zeren, F. (2015). The Impact of R&D Expenditure on Firm Performance in Manufacturing Industry: Further Evidence from Turkey. *International Journal of Economics and Research*, 6(2), 32-36.
- Polat, M., & Elmas, B. (2016). *Firmaların Finansal Performansı Ar-Ge Yatırımlarından Etkilenir mi? Panel Veri Analizi ile Bir Araştırma*. ÜNİDAP Uluslararası Bölgesel Kalkınma Konferansı, Muş.
- TUİK (2018). Araştırma-Geliştirme Faaliyetleri Araştırması. (Erişim: 01.06.2018), http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?alt_id=1082
- Ülger, Ö. (2017). OECD Ülkelerinde AR-GE Harcamalarının Büyüme Üzerine Etkileri: Panel Veri Analizi (1996-2015). *Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(15), 165-177.
- Ünal, T., & Seçilmiş, N. (2014). Satış Hasılatı Artışında AR-GE’nin Rolü ve Karlılığın AR-GE Harcamalarına Etkisi: Gaziantep Örneği. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 22, 202-210.
- Zhu, Z., & Huang, F. (2012). The Effect of R&D Investment on Firms’ Financial Performance: Evidence from the Chinese Listed IT Firms. *Modern Economy*, 3, 915-919.
- Yıldırım, H. H., & Sakarya, Ş. (2017). *AR-GE Harcamalarının Firmaların Aktif Karlılığına ve Özsermaye Karlılığına Etkisi: BIST Teknoloji Sektöründe Bir Uygulama*. 8. Uluslararası Girişimcilik Kongresi, Burhaniye-Balıkesir.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Türkiye’de Enerji Fiyatları ve Konjonktürel Dalgalanmalar Arasındaki İlişki

The Relationship Between Business Cycle and Energy Prices in Turkey

Hakan Çetintaş^a, İbrahim Murat Bicil^b, Kumru Türköz^{c,*}

^aProf. Dr., Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi, Kırgızistan İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, 720038, Bişkek/Kırgızistan. ORCID: 0000-0002-2437-992X

^bDr. Öğr. Üyesi, Balıkesir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, 10100, Balıkesir/Türkiye. ORCID: 0000-0003-4684-5626

^cArş. Gör., Balıkesir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, 10100, Balıkesir/Türkiye. ORCID: 0000-0002-0640-4212

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Konjonktür Dalgalanmaları
Enerji Fiyatları
Hodrick-Prescott Filtresi
Çapraz Korelasyon

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Business Cycles
Energy Prices
Hodrick-Prescott Filter
Cross-Correlation

ÖZ

Son dönemlerde Türkiye’de konjonktürel dalgalanmaların sıklığı ve boyutunun arttığı gözlemlenmektedir. Bu dalgalanmaları etkileyen en önemli unsurlardan biri enerji fiyatlarıdır. Bu amaçla çalışmada, Türkiye’de 1998-Q3 ve 2017-Q2 dönemi için konjonktür dalgalanmaları ile enerji fiyatları arasındaki ilişki çapraz korelasyon, nedensellik analizi, etki-tepki analizi ve VAR modeli yardımıyla analiz edilmektedir. Çalışmada reel gayrisafi yurtiçi hasıla, kömür, petrol ve elektrik fiyat endeksi değişkenlerine ilişkin üç aylık zaman serileri kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucunda; kömür, petrol ve elektrik fiyatlarındaki dalgalanmaların her birinin konjonktürel dalgalanmalar ile ters yönde hareket ettiği ve elektrik fiyatlarındaki dalgalanmalardan konjonktürel dalgalanmalara doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca konjonktürel dalgalanmalar üzerinde meydana gelebilecek değişimi açıklamada en büyük paya elektrik fiyatlarındaki değişimin sebep olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

ABSTRACT

Recently it is observed an increase in business cycle in Turkey. One of the most important factors affecting these fluctuations is energy prices. In this study, relations between business cycle and energy prices are investigated using analysis of cross correlation, causality analysis, impulse response analysis and VAR model for the period of 1998-Q3 and 2017-Q2 in Turkey. In the study, quarterly time series are used for the variables of real gross domestic product, coal, oil and electricity price index. As a result of the analysis; it is observed that fluctuations in coal, oil and electricity prices move in reverse direction with business cycle and that there is a one-way causality relationship from the electricity price index to business cycle. Furthermore, the largest share of the change that may occur on business cycle has been found to be the change in electricity prices.

1. Giriş

Birincil ve ikincil enerji kaynakları, ekonomide üretim sürecinde girdi olarak kullanılmasının yanında günlük yaşamın sürdürülmesinde tüketiciler açısından da önem

taşımaktadır. Petrol, doğalgaz, kömür gibi doğrudan kullanılabilen birincil enerji kaynaklarının yanı sıra birincil kaynaklardan kullanılabilir şekillere dönüştürülen elektrik ve akaryakıt gibi ikincil enerji tipleri de ekonomide üretimde girdi ve nihai kullanım amacına hizmet etmektedir.

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: kumru.turkoz@balikesir.edu.tr

Enerji kaynaklarının hemen hemen her sektörde kullanılmakta olması nedeniyle enerji piyasalarındaki gelişmelerin ekonomik aktivite düzeyi üzerinde çeşitli etkiler yaratması kaçınılmazdır. Bu bağlamda enerji fiyatlarındaki dalgalanmaların ekonomiyi nasıl ve hangi kanallarla etkileyeceği önemli bir konu olmuştur. Bu noktada bir başka önemli husus ekonomilerin sahip olduğu enerji kaynaklarının yapısı ve dağılımıdır. Enerji kaynakları dünyadaki farklı coğrafyalarda homojen bir dağılıma sahip değildir. Özellikle yeterli düzeyde birincil enerji kaynağına sahip olmayan ekonomiler bu ihtiyaçlarını ithalat yoluyla karşılamakta bunun da bir takım ekonomik sonuçları olmaktadır. Enerjide dışa bağımlı ülkelerde yüksek cari açıklar, küresel konjunktürde meydana gelen enerji fiyatlarındaki değişimlere karşı kırılgan bir yapı, enerji güvenliği ve verimliliği sorunları bunlardan yalnızca birkaçıdır.

Enerji fiyatlarındaki dalgalanmalar ekonomiyi hem arz hem de talep yönünden etkilemektedir. Arz yönünden meydana gelen etki üretim maliyetleri ile ilişkili olarak açıklanabilirken, talep yönünden kaynaklanan etki ise gelir ve belirsizlik ile açıklanmaktadır (Öksüzler ve İpek, 2011: 15).

Türkiye ekonomisinde enerji fiyatlarının ekonomik aktivite düzeyi ile ilişkisinin ele alındığı bu çalışmada enerji fiyat dalgalanmalarının konjunktürel dalgalanmalarla birlikte hareket edip etmediği birincil ve ikincil enerji kaynaklarının fiyatlarındaki dalgalanmalar dikkate alınarak incelenmektedir. Bu bağlamda çalışmada enerji fiyatlarındaki dalgalanmaların etkileri ile ilgili bir takım sorulara cevap aranmaktadır. Bu sorular; "Türkiye'de enerji fiyatlarındaki artış ve azalışlar ekonomik aktivite düzeyi üzerinde aynı etkiye mi sahiptir? Ekonominin yükselen enerji fiyatlarına verdiği olumsuz tepki ile düşen enerji fiyatlarına verdiği olumlu tepki aynı büyüklükte midir? Farklı enerji kaynaklarının fiyatlarındaki dalgalanmalar konjunktürel dalgalanmalar üzerinde aynı etkiye mi sahiptir?" şeklindedir. Bu sorulara yanıt verebilmek için çalışmada petrol, kömür ve elektrik fiyatları ile GSYH değişkenlerine ilişkin zaman serilerinin konjunktür bileşenleri arasındaki ilişki çapraz korelasyon, VAR analizi ve nedensellik testleri ile değerlendirilmektedir. Türkiye ekonomisi için enerji fiyatlarının konjunktür dalgalanmaları üzerindeki etkisinin ele alındığı çalışmaların sınırlı sayıda olması (Abiyev, Ceylan ve Özgür, 2016) nedeniyle çalışmanın bu konudaki yerli literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

2. Ampirik Literatür

Literatürde enerji fiyatlarıyla konjunktür hareketleri arasındaki ilişkiyi konu edinen çalışmalarda enerji fiyatlarındaki değişimi göstermek amacıyla genellikle petrol fiyatındaki değişimler ele alınmaktadır. Konu ile ilgili ele alınan ülkelerin, yöntemlerin ve veri setinin farklı olması sonuçların da farklılık göstermesine neden olmaktadır. Literatürdeki enerji fiyatlarıyla konjunktür dalgalanmalar arasındaki ilişkiyi inceleyen sınırlı sayıda çalışmalardan bazıları şu şekildedir:

Finn (1991), 1960-1988 dönemi için yıllık veriler kullanarak Amerikan ekonomisi için enerji fiyat şokları ile konjunktür dalgalanmaları arasındaki ilişkiyi ele aldığı çalışmada,

toplam çıktı ile enerji fiyatları arasında güçlü negatif korelasyon olduğu ve enerji fiyat şoklarının konjunktür hareketleri üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu bulgusuna ulaşmıştır.

Brown, Yücel ve Thompson (2003) çalışmalarında; ABD ekonomisinde enerji fiyatlarındaki şoklar ile konjunktür hareketleri arasındaki ilişkiyi teorik çerçevede incelemiştir. Çalışmada 1990 yılından itibaren söz konusu değişkenler arasındaki ilişkinin zayıflamış olmasına rağmen, ekonominin petrol fiyatlarındaki şoklara asimetric olarak yanıt verdiği ve artan petrol fiyatlarının ekonomik aktiviteyi daha da düşürerek sonuçta petrol fiyatlarının düşmesine neden olduğu belirtilmiştir. Diğer yandan para politikasının petrol fiyat şoklarının toplam etkilerini şekillendirebileceği de ulaşılan bulgular arasındadır.

Dhawan ve Jeske (2006) çalışmalarında, 1970-2005 döneminde ABD ekonomisindeki enerji fiyatlarıyla konjunktür hareketleri arasındaki ilişkiyi dinamik stokastik genel denge analizi çerçevesinde incelemiştir. Tahmin sonuçları; enerji fiyat şoklarının 1985'ten önceki dönemlerde dalgalanmaların çoğunu belirlediğini ancak 1985 yılından sonraki dönemlerde ekonominin enerji fiyat artışlarına çok daha dayanıklı olduğunu göstermiştir.

Kilian (2008) çalışmasında yedi büyük sanayileşmiş G7 ülkesinde enerji girdisi olarak aldığı petrol arz şoklarının ekonomik çıktı ve enflasyon üzerindeki etkilerini karşılaştırmayı hedeflemiştir. Analiz sonuçları; 1973-1974 ve 2002-2003 petrol arz şoklarının herhangi bir G7 ülkesinde büyüme üzerinde önemli bir etkisi olmadığını gösterirken, 1978-1979, 1980 ve 1990-1991 şoklarının bazı G7 ülkelerinde büyümeyi yavaşlattığını göstermiştir. Sonuçlar dışsal bir petrol arz şokunun şoktan sonraki ikinci yılda ekonomik çıktı üzerinde geçici bir azalmaya neden olacağı tezini G7 ülkeleri için doğrulamamıştır.

Schmidt ve Zimmerman (2011) çalışmalarında; Alman ekonomisi için 1970'lerden itibaren enerji fiyatlarındaki artışların konjunktür hareketleri üzerindeki etkilerini incelemeyi amaçlamışlardır. VAR analizi sonuçları; enerji fiyatlarındaki artışların etkilerinin talep yönlü olduğunu göstermiştir. Çalışmada arz kaynaklı enerji fiyat artışlarının konjunktürel dalgalanmaların önemli bir kaynağı olduğu da vurgulanmıştır.

Isidro (2013) enerji fiyatlarındaki değişimin İspanya'nın ekonomik konjunktürü üzerindeki etkisini incelediği çalışmada enerji girdisi olarak tüm dünyayı krize kadar sürüklediği gerekçesiyle petrol fiyatlarını ele almıştır. Çalışmada kurumsal farklılıkları göz önünde bulundurmamak amacıyla 1972-1985 ve 1986-2013 şeklinde iki ayrı dönem çeyreklik olarak incelenmiştir. VAR Granger nedensellik analizi sonuçları, petrol fiyatlarının 1970'lerde ve 1980'lerin başında ekonomik konjunktürü büyük ölçüde etkilediğini ancak 1980'lerden sonra bu etkinin azaldığını göstermiştir.

Schwark (2014) ABD ekonomisi için enerji fiyat şoklarının konjunktürel dalgalanmalar üzerindeki etkilerini incelediği çalışmada 8 yıla kadar olan yüksek frekans bileşeni ve 8-50 yıl arası dikkate alan orta frekans bileşenlerindeki dalgalanmaları ayrı ayrı ele almıştır. Sonuçlar, enerji fiyat şoklarının ekonomiyi güçlü bir şekilde etkilediğini göstermiştir. Ayrıca enerji fiyat şoklarının özellikle orta

frekanslı sonuçlarının kayda değer olduğunu ve verimliliği önemli ölçüde yavaşlattığını ortaya koymuştur.

Abiyev, Ceylan ve Özgür (2016) çalışmalarında; Türkiye’de 1986-2014 döneminde petrol fiyatlarındaki şokların konjonktür hareketleri üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Markov Rejim Değişikliği model sonuçları net petrol fiyatlarındaki artışların çıktığı büyümesi üzerinde olumsuz etkileri olduğunu ve bazı durgunluk dönemlerinin büyüklüğünü hafiflettiğini ancak konjonktür hareketlerini güçlü bir biçimde açıklayamadığını göstermiştir.

3. Veriler ve Ekonometrik Yöntem

3.1. Model ve Veri Seti

Gelişmekte olan ekonomilerde konjonktür dalgalanmalarına sebep olan en önemli gelişmelerden birinin enerji fiyatları olduğu gözlemlenmektedir. Türkiye’deki söz konusu bu ilişkiyi analiz etmek amacıyla çalışmada, konjonktürel dalgalanmaların göstergesi olarak reel GSYH verisi, enerji fiyatlarındaki değişimi gözlemek için ise kömür, elektrik ve petrol fiyat endeksleri ele alınmıştır. Modelde kullanılan veriler 1998-Q3 ve 2017-Q2 dönemini kapsayacak şekilde çeyreklik olarak alınmıştır. GSYH verileri Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sistemi’nden zincirlenmiş hacim olarak, enerji verileri ise Uluslararası Enerji Ajansı’nın “Energy Prices and Taxes” adlı çeyreklik raporlarından temin edilmiştir. Çalışmada kullanılan serilerin logaritmaları alınmış ve mevsimsellikten arındırılmıştır. Serilerin kısaltılmış isimleri Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1. Analizde Kullanılan Değişkenlere Ait Açıklamalar

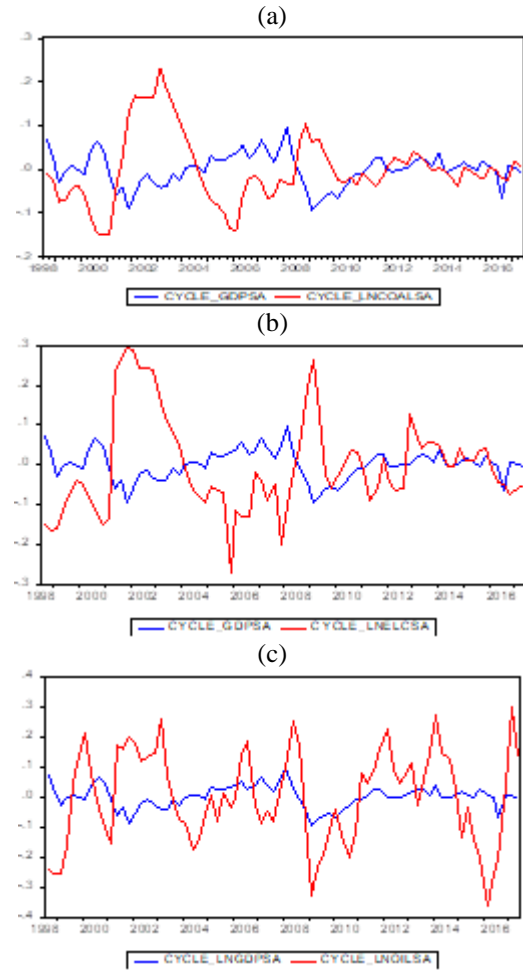
Serinin Kısaltılmış Adı	Serinin Açıklaması
CYCLE_LNCOALSA	Doğal Logaritması alınarak mevsimsellikten arındırılmış kömür fiyat endeksi konjonktürü
CYCLE_LNELCSA	Doğal Logaritması alınarak mevsimsellikten arındırılmış elektrik fiyat endeksi konjonktürü
CYCLE_LNOILSA	Doğal Logaritması alınarak mevsimsellikten arındırılmış petrol fiyat endeksi konjonktürü
CYCLE_LNGDPSA	Doğal Logaritması alınarak mevsimsellikten arındırılmış GSYH serisi konjonktürü

3.2. Serilerin Dalgalanmaları

Analiz öncesinde serilerin durağanlığı Genelleştirilmiş Dickey-Fuller (ADF-t) testi yardımıyla sınanmış ve analizde seriler durağan seviyelerinde kullanılmıştır. Seriler arasındaki dalgalanmaları gözlemleyebilmek amacıyla Hodrick-Prescott (HP) filtresi tekniği kullanılmıştır. HP filtreleme tekniği zamana bağlı bir verinin trend gelişimini filtreleyerek, bu trend etrafındaki konjonktürel dalgalanmaları ayırtırmayı amaçlamaktadır (Hodrick ve Prescott, 1997).

Serilerden Hodrick-Prescott filtresi yardımıyla elde edilen trend değerleri çıkarılarak devresel bileşenleri elde edilmiş ve GSYH’deki dalgalanmalar ile kömür, elektrik ve doğalgaz fiyatlarındaki dalgalanmalar arasındaki ilişki Şekil 1’de sunulmuştur.

Şekil 1. Kömür (a), Elektrik (b) ve Petrol Fiyat Endeksi (c) ve GSYH’deki Dalgalanmalar



Şekil 1’de mevcut dönemde ayrıştırılmış enerji fiyatlarına bakıldığında kömür, elektrik ve petrol fiyatlarındaki dalgalanmaların her üç seri için de GSYH’deki dalgalanmalarla ters yönde hareket ettiği gözlemlenmektedir.

3.3. Çapraz Korelasyon Analizi

Değişkenler arasındaki eşanlı ve eşanlı olmayan ilişkileri gözlemek amacıyla çapraz korelasyon yöntemi kullanılmaktadır. Böylelikle bir ya da daha fazla serinin aralarındaki ilişkinin pozitif, negatif ya da gecikmeli olup olmadığı analiz edilebilmektedir (Coronado, 2009:19). Korelasyon katsayısını hesaplamak için oluşturulan denklem Eşitlik 1’deki gibidir:

$$\hat{\rho}_{xy}(k) = \frac{\sum_{t=1}^{n-k} (x_{1t} - \bar{x})(y_{t+k} - \bar{y})}{\hat{\sigma}_x \hat{\sigma}_y}, \text{ for } k = 0, \pm 1, \pm 2, \pm 3, \pm 4, \pm 5, \pm 6, \pm 7, \pm 8. (1)$$

Eşitlikte k gecikme uzunluğunu göstermektedir. [-1,+1] aralığında değer alan korelasyon katsayıları seriler arasındaki ilişkinin yönünü, mutlak değeri ise ilişkinin kuvvetini göstermektedir. Seriler arasındaki çapraz korelasyon katsayısı pozitif ve istatistiki olarak anlamlı ise seriler birlikte ve aynı yönde hareket etmekte, korelasyon katsayısı negatif ve istatistiki olarak anlamlı ise seriler birbirleriyle zıt yönde hareket etmekte ve son olarak da korelasyon katsayısı istatistiki olarak anlamsız ise seriler birbirinden bağımsız hareket etmektedir. Aynı yorum eşanlı olmayan çapraz korelasyon katsayıları içinde geçerlidir (Coronado, 2009: 19). Çapraz korelasyon da içsel bağımlılık

k=0 için değil kmax için ortaya çıkmakta ve bir serinin diğer seri ile olan ilişkisini göstermektedir (Erdoğan, 2006:44). İki seri arasındaki mutlak değer olarak en yüksek korelasyon katsayısı doğru zaman gecikmesi olarak kabul edilmektedir. (Olden ve Neff, 2001:1063).

Tablo 2. Kömür Fiyatları ve GSYİH'nın Devresel Bileşenleri Arasındaki Çapraz Korelasyonlar

Gecikme	LNCOAL, LNGDP(t-i)	LNCOAL, LNGDP(t+i)
0		-0.5061*
1	-0.4398*	-0.5189*
2	-0.3340*	-0.4570*
3	-0.2109*	-0.3336*
4	-0.1434	-0.2204*
5	-0.1039	-0.1219
6	-0.0250	-0.0455
7	0.0732	-0.0346
8	0.1401	-0.0115

Not: *, % 5 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 2, 3 ve 4 sırasıyla kömür, elektrik ve petrol fiyatları ile konjunktür dalgalanmaları arasındaki çapraz korelasyon katsayılarını göstermektedir. Her üç seri için de 8 çeyrek gecikmeye ve 8 çeyrek öncülemeye kadar bakılmıştır. Tablo 2'de görüleceği gibi kömür fiyatları ile konjunktür dalgalanmaları ters yönde hareket etmekte (counter-cyclical) ve iki seri arasında negatif ve istatistiki bakımdan anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. En yüksek korelasyon katsayısı (-0.51) GSYİH serisi bir çeyrek ileriye kaydırıldığında ortaya çıkmaktadır. Bu sonuç kömür fiyatlarındaki dalgalanmaların Türkiye'de konjunktürel dalgalanmaların öncüsü olduğunu göstermektedir.

Tablo 3. Elektrik Fiyatları ve GSYİH'nın Devresel Bileşenleri Arasındaki Çapraz Korelasyonlar

Gecikme	LNELC, LNGDP(t-i)	LNELC, LNGDP(t+i)
0		-0.6089*
1	-0.5382*	-0.5303*
2	-0.4502*	-0.3696*
3	-0.3344*	-0.1893
4	-0.2442	-0.0176
5	-0.2081	0.0243
6	-0.2170	0.0195
7	-0.1485	0.0842
8	-0.0310	0.1566

Not: *, % 5 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Elektrik fiyatları ve GSYH'nın devresel bileşenleri arasındaki çapraz korelasyon katsayıları ise Tablo 3'de verilmiştir. Benzer şekilde hem eşanlı hem de eşanlı olmayan çapraz korelasyon katsayıları negatif ve istatistiki bakımdan anlamlıdır. Elektrik fiyatlarındaki dalgalanmalar da konjunktürel dalgalanmalar ile ters yönde devresel hareketlilik (counter-cyclical) göstermektedir. En yüksek korelasyon katsayısı (k=0) zaman gecikmesinde ortaya çıkmakta ve Türkiye'deki konjunktürel dalgalanmaların elektrik fiyatlarındaki dalgalanmalara gecikmesiz olarak tepki verdiğini göstermektedir.

Tablo 4 ise petrol fiyatları ile konjunktürel dalgalanmalar arasındaki çapraz korelasyon katsayılarını göstermektedir. Eşanlı ve eşanlı olmayan çapraz korelasyon katsayıları pozitif fakat istatistiki olarak anlamsızdır. Bu sonuç kapsamında Türkiye'de petrol fiyatları ile konjunktürel

dalgalanmaların birbirinden bağımsız hareket ettiği söylenebilir.

Tablo 4. Petrol Fiyatları ve GSYİH'nın Devresel Bileşenleri Arasındaki Çapraz Korelasyonlar

Gecikme	LNOIL, LNGDP(t-i)	LNOIL, LNGDP(t+i)
0		0.0813
1	0.0995	0.0795
2	0.1107	0.0527
3	0.0389	0.0213
4	-0.0257	0.0187
5	-0.0936	0.0551
6	-0.1147	0.0369
7	-0.1842	-0.0757
8	-0.1315	-0.1135

3.4. Granger Nedensellik Analizi, Etki-Tepki Analizi ve Varyans Ayrıştırması Sonuçları

Bu bölümde Granger nedensellik analizi, etki-tepki analizleri ve varyans ayrıştırması kullanılarak değişkenler arasındaki ilişkiler araştırılmıştır. Granger (1969, 1980) nedenselliği ile değişkenler arasındaki nedenselliğin yönü, etki-tepki analizleri ile değişkenlerin birbirlerindeki değişimlere verdikleri tepkiler ve varyans ayrıştırması ile değişkenlerin birbirleri üzerindeki etkilerini açıklama gücü gözlemlenebilmektedir.

Granger nedensellik analizinde; iki değişken arasında bir nedensellik ilişkisi mevcutsa bu ilişkinin yönüne göre değişkenlerden birindeki değişimlerin diğer değişkendeki değişimlere öncülük ettiği söylenebilir (Guajarati, 2004:697). Ancak söz konusu analizde serilerin durağanlığı ve gecikme uzunluğunun seçimi önemli bir kriterdir. Nedenselliği belirlemek için aşağıdaki modeller tahmin edilmiştir:

$$Y_t = \alpha_1 + \sum_{i=1}^p \beta_{i1} Y_{t-i} + \sum_{i=1}^q \gamma_{i1} X_{t-i} + \mu_t \quad (2)$$

$$X_t = \alpha_2 + \sum_{i=1}^m \gamma_{i2} X_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{i2} Y_{t-i} + \pi_t \quad (3)$$

Üstteki denklemlerde β_{ij} 'ler γ_{ij} 'ler parametreleri ve λ_1 'ler sabit terimi göstermektedir. Nedensellik testlerinde uygun gecikme uzunluğu Akaike Bilgi Kriterine (AIC) göre seçilmiştir. Değişkenler arasındaki nedensellik tahmin sonuçları Tablo 5'de özetlenmiştir.

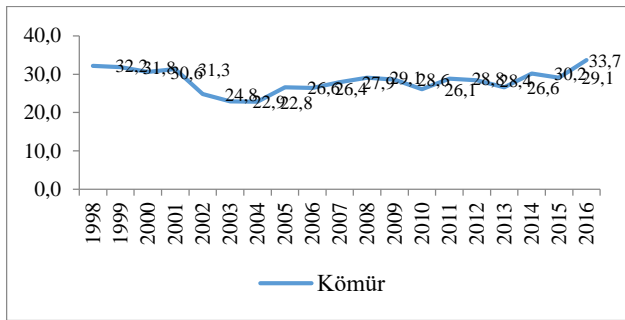
Tablo 5'in A paneli enerji fiyat değişkenleri ile GSYİH arasındaki nedensellik test sonuçlarını göstermektedir. Tablodan görüleceği üzere %5 anlamlılık düzeyinde elektrik fiyat dalgalanmaları ile büyümedeki dalgalanmalar arasında elektrik fiyatlarından büyümeye tek yönlü bir nedensellik bulunmaktadır. Elektrik fiyatları değiştiğinde ülkenin GSYH'sının da buna bağlı olarak değişim gösterdiği söylenebilir. Diğer enerji değişkenleri ile büyüme çevrimleri arasında ise bir nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır. Tablonun B panelinde ise enerji fiyat değişkenlerinin birbirleri ile olan nedensellik ilişkileri gösterilmiştir. Tablodan da görüleceği gibi petrol fiyatları ile kömür fiyatları ve elektrik fiyatları arasında bir nedensellik ilişkisi bulunmaz iken, elektrik fiyat dalgalanmaları ile kömür fiyat dalgalanmaları arasında iki yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. İki fiyat arasındaki dalgalanmalar birbirini tetiklemektedir. Bu sonuç kömür fiyatlarındaki değişimlerinin elektrik fiyatları üzerinden dolaylı olarak GSYİH üzerinde bir etkide bulunduğunu göstermektedir.

Tablo 5. Granger Nedensellik Analiz Sonuçları

PANEL A	F-ist. (p-değ)	PANEL B	F-ist. (p-değ)
CYCLE_LNCOALSA → CYCLE_LNGDPSA	1.4826 (0.2270)	CYCLE_LNCOALSA → CYCLE_LNELCSA	4.2008* (0.008)
CYCLE_LNGDPSA → CYCLE_LNCOALSA	1.8362 (0.1754)	CYCLE_LNELCSA → CYCLE_LNCOALSA	4.2923 (0.001)*
CYCLE_LNELCSA → CYCLE_LNGDPSA	5.009** (0.0285)	CYCLE_LNOILSA → CYCLE_LNELCSA	1.6242 (0.1087)
CYCLE_LNGDPSA → CYCLE_LNELCS	0.6923 (0.4081)	CYCLE_LNELCSA → CYCLE_LNOILSA	0.0495 (0.8245)
CYCLE_LNOILSA → CYCLE_LNGDPS	0.2674 (0.6066)	CYCLE_LNOILSA → CYCLE_LNCOALSA	0.6809 (0.4982)
CYCLE_LNGDPSA → CYCLE_LNOILS	0.2674 (0.3178)	CYCLE_LNCOALSA → CYCLE_LNOILSA	0.4932 (0.4849)

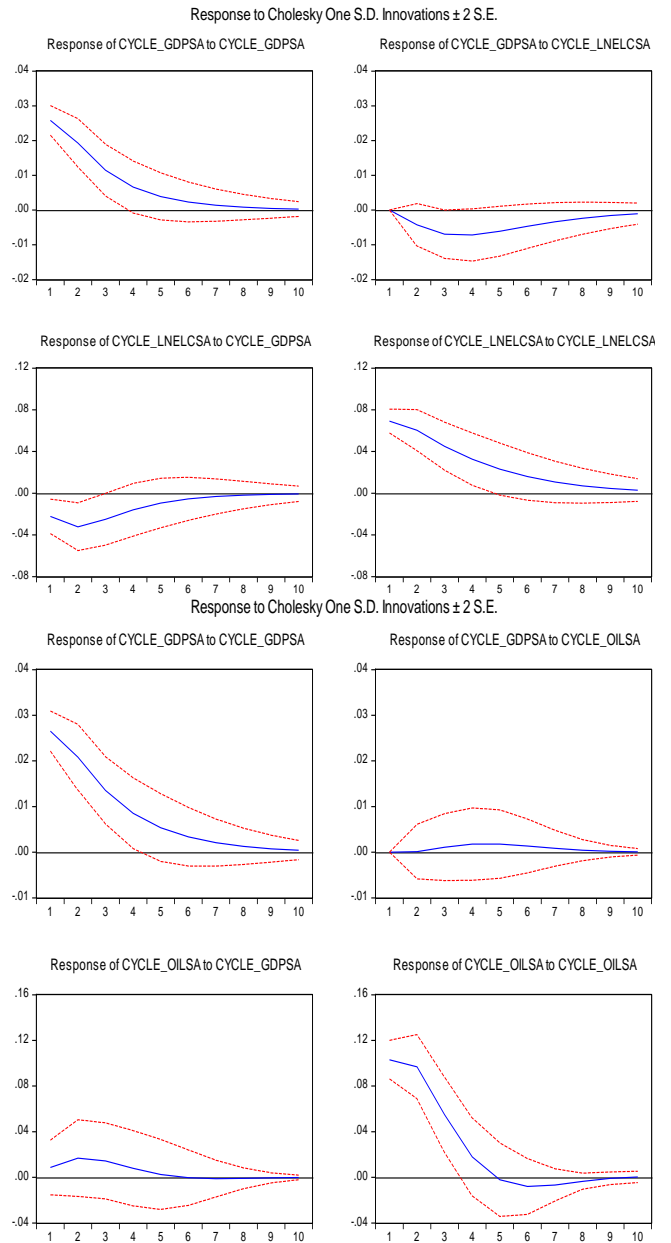
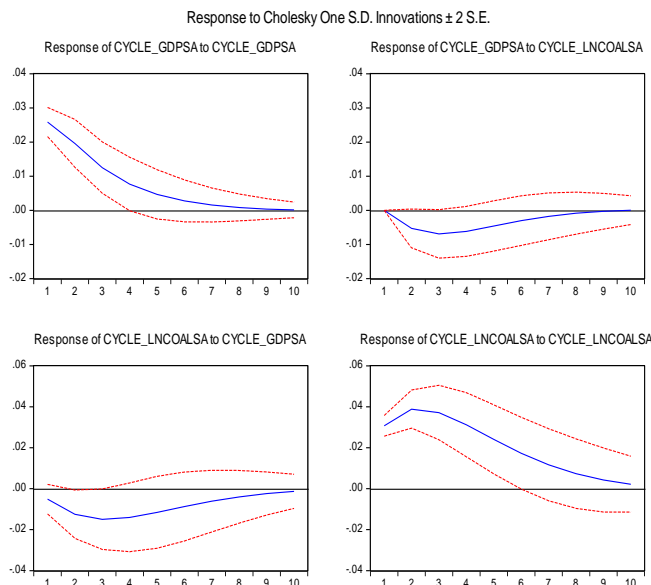
Not: * ve ** sırasıyla %1 ve %5 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Bu kapsamda Şekil 2'de 1998-2016 döneminde Türkiye'de elektrik üretiminde kullanılan kömürün payına bakıldığında ilgili dönemde toplam elektrik üretiminin yaklaşık üçte birinin kömür kullanılarak gerçekleştirildiği görülmektedir. Bu durum çalışmada bulunan kömür fiyatlarındaki dalgalanmalar ile elektrik fiyatlarındaki dalgalanmalar arasındaki ilişkiyi destekler niteliktedir.

Şekil 2. Elektrik Üretiminde Kömürün Payı (%)

Kaynak: TÜİK (2017)

Etki-tepki fonksiyonları değişkenlerden birindeki bir standart sapmalılık şokun sistemdeki diğer değişkenler üzerindeki etkisini analiz etmek amacıyla kullanılmaktadır (Aytaç, 2010:489).

Tablo 6. Etki-Tepki Analizi Sonuçları

Tablo 6'da verilen etki-tepki analiz sonuçlarına göre değişkenlerden birinde meydana gelen şoklara karşı tüm değişkenlerin genel olarak sekiz ila on dönem arasında dengeye geldiği gözlemlenmektedir. Granger nedensellik analizi ile paralellik gösteren bu sonuçlara göre elektrik fiyat endeksi konjonktürel dalgalanmalara karşı ilk dönemden

itibaren düşüş ile tepki vermiş, üçüncü dönemden itibaren ise durağan bir seyir izlemiştir.

Varyans ayrıştırması ile kullanılan değişkenlerde meydana gelecek bir değişimin yüzde kaçının kendisinden, yüzde kaçının diğer değişkenlerden kaynaklandığını gözlemlenebilmektedir. Eğer değişkende meydana gelen şoklardan büyük kısmı kendisinden meydana gelen şoklardan kaynaklanıyorsa değişkenin dışarı olarak hareket ettiği söylenebilmektedir (Enders, 1995:311).

Tablo 7. Kömür Fiyat Endeksi ve GSYH Varyans Ayrıştırma Testi Sonuçları

Dönem	CYCLE_LNGDPSA Varyans Ayrıştırması		CYCLE_LNCOALSA Varyans Ayrıştırması	
	CYCLE_LNG DPSA	CYCLE_LN COALSA	CYCLE_LN COALSA	CYCLE_LN GDPSA
1	100.0000	0.000000	97.29407	2.705928
2	97.38715	2.612851	93.09976	6.900245
3	94.05219	5.947813	90.44565	9.554346
4	91.69429	8.305707	88.88427	11.11573
5	90.44373	9.556274	88.00299	11.99701
6	89.91117	10.08883	87.53209	12.46791
7	89.73170	10.26830	87.29926	12.70074
8	89.68862	10.31138	87.19533	12.80467
9	89.68384	10.31616	87.15465	12.84535
10	89.68387	10.31613	87.14134	12.85866

Kömür fiyat endeksi ve GSYH'daki dalgalanmalara ilişkin varyans ayrıştırma sonuçlarına bakıldığında; GSYH'daki değişimlerin de kömür fiyatlarındaki değişimlerin de en çok kendisinde meydana gelen değişimlerden etkilendiğini ancak dönemler itibarıyla diğer değişkeni açıklama güçlerinin arttığı gözlemlenmektedir.

Tablo 8. Elektrik Fiyat Endeksi ve GSYH Varyans Ayrıştırma Testi Sonuçları

Dönem	CYCLE_LNGDPSA Varyans Ayrıştırması		CYCLE_LNELCSA Varyans Ayrıştırması	
	CYCLE_LNG DPSA	CYCLE_LN ELCSA	CYCLE_LN ELCSA	CYCLE_LN GDPSA
1	100.0000	0.000000	90.59726	9.402742
2	98.30010	1.699901	84.61182	15.38818
3	94.65027	5.349733	82.87216	17.12784
4	91.16271	8.837290	82.67243	17.32757
5	88.80844	11.19156	82.80265	17.19735
6	87.47425	12.52575	82.92939	17.07061
7	86.79066	13.20934	83.00488	16.99512
8	86.46332	13.53668	83.04295	16.95705
9	86.31437	13.68563	83.06054	16.93946
10	86.24933	13.75067	83.06821	16.93179

Elektrik fiyat endeksi ile GSYH'daki dalgalanmalara ilişkin varyans ayrıştırma sonuçlarına bakıldığında; her iki değişkeninde kendisinde meydana gelen şoklardan daha çok etkilendiği ancak kömüre kıyasla elektrik fiyatlarındaki değişimin GSYH üzerinde daha yüksek bir açıklayıcı gücü olduğu gözlemlenmektedir.

Son olarak petrol fiyat endeksi ile GSYH arasındaki varyans ayrıştırması sonuçlarında, GSYH'da meydana gelen değişimlerin petrol fiyatları üzerindeki açıklayıcılığı her dönem %1'in altında seyretmekle birlikte, petrol fiyatlarındaki değişimlerin GSYH'daki değişimleri açıklama gücü de %2 dolaylarında seyretmekte ve oldukça düşük olduğu gözlemlenmektedir. Genel olarak üç değişkenin konjonktürel dalgalanmalarla olan ilişkisine

bakıldığında, nedensellik analizi sonuçlarıyla da uyumlu olarak konjonktürel dalgalanmalar üzerinde meydana gelebilecek değişimi açıklamada en büyük paya elektrik fiyatlarının sahip olduğu ve onu sırasıyla kömür fiyatları ve petrol fiyatlarının izlediği gözlemlenmektedir.

Tablo 9. Petrol Fiyat Endeksi ve GSYH Varyans Ayrıştırma Testi Sonuçları

Dönem	CYCLE_LNGDPSA Varyans Ayrıştırması		CYCLE_LNOILSA Varyans Ayrıştırması	
	CYCLE_LNG DPSA	CYCLE_LN OILSA	CYCLE_L NOILSA	CYCLE_LNG DPSA
1	100.0000	0.000000	99.31157	0.688429
2	99.99886	0.001144	98.25001	1.749993
3	99.90744	0.092563	97.61407	2.385927
4	99.69092	0.309080	97.39105	2.608953
5	99.48087	0.519132	97.36614	2.633858
6	99.36024	0.639761	97.37276	2.627241
7	99.31412	0.685879	97.37209	2.627906
8	99.30205	0.697954	97.36965	2.630346
9	99.29994	0.700056	97.36878	2.631224
10	99.29972	0.700276	97.36873	2.631275

4. Sonuç ve Değerlendirme

Bir ülkede belli dönemde reel üretim hacminde ortaya çıkan değişimler olarak tanımlanan konjonktür dalgalanmalarının altında yatan pek çok neden bulunmaktadır. Teknolojik yenilikler, küresel krizler, ulusal ve uluslararası gelişmeler, enerji fiyatları bunlardan yalnızca birkaçıdır. Bu unsurlar dikkate alınarak bu çalışmada daha özel olarak enerji fiyatlarındaki dalgalanmaların Türkiye'deki konjonktür dalgalanmaları üzerindeki etkisi incelenmiştir. Hangi enerji kaynağının fiyatındaki dalgalanmaların daha büyük ölçüde GSYH'da iniş çıkışlara sebep olduğunu gözlemleyebilmek amacıyla enerji kaynakları kömür, elektrik ve petrol olarak ayrı ayrı ele alınmıştır.

Kömür, elektrik ve petrol fiyatlarındaki dalgalanmalar ile konjonktürel dalgalanmalar arasındaki ilişkiler HP filtreleri, çapraz korelasyon, Granger Nedensellik Analizi ve varyans ayrıştırma testleri ile incelenmiştir. Sonuçlar; her üç enerji kaynağının da söz konusu dönemde GSYH'daki dalgalanmalarla ters yönde hareket ettiğini göstermiştir. Analiz sonuçlarında kömür fiyatlarındaki dalgalanmaların Türkiye'deki konjonktürel dalgalanmaların öncüsü olduğu, konjonktürel dalgalanmaların elektrik fiyatlarındaki dalgalanmalara eşanlı olarak tepki verdiği ve petrol fiyatları ile konjonktürel dalgalanmaların ise birbirinden bağımsız hareket ettiği gözlemlenmiştir. Granger Nedensellik Analizi sonuçlarına göre ise; elektrik fiyatlarından büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu bulunmuştur. Diğer yandan nedensellik analizi sonuçlarıyla uyumlu olarak konjonktürel dalgalanmalar üzerinde meydana gelebilecek değişimi açıklamada en büyük paya elektrik fiyatlarının sahip olduğu ulaşılan sonuçlar arasındadır. Bu kapsamda toparlamak gerekirse; her üç enerji kaynağı da büyümedeki dalgalanmalarla ters yönde hareket etse de konjonktürel dalgalanmalar üzerinde meydana gelebilecek değişimi açıklamada en büyük paya elektrik fiyatlarının sahip olduğu söylenebilir.

Türkiye'de meydana gelen konjonktür dalgalanmalarının son dönemlerde sıklaştığı ve boyutunun arttığı ve bu dalgalanmalara neden olan en önemli gelişmelerden birinin

enerji fiyatları olduğu açıktır. Ancak enerji fiyatlarındaki dalgalanmalar küresel konjunktürden kaynaklanmaktadır. Küresel sistemde ortaya çıkan bu gelişmelerden Türkiye gibi enerjide dışa bağımlı ülkelerin etkilenmemesi mümkün değildir. Bu dalgalanmaların tümüyle ortadan kaldırılması ekonomik teori açısından mümkün olmamakla birlikte bunun minimize edilebilmesi için fosil yakıtlardan vazgeçilerek, üretimden tüketime gerekli olan tüm enerjinin ülkenin mevcut yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlanması doğru ve etkin bir eylem planı olabilir. Böylelikle konjunktürel dalgalanmaları etkileyen pek çok nedenden yalnızca biri olan enerji fiyatlarındaki dalgalanmaların önüne geçilebilir. Bu durum hem ülkenin cari işlemler açığı üzerinde pozitif etki yaratabilir hem enerjide verimliliğini artırabilir hem de fosil yakıtlardan uzaklaşarak ekolojik dengeye olumlu katkı sağlanabilir.

Kaynakça

- Abiyev, V. H., Ceylan, R., & Özgür, M.I. (2016). The Effects of Oil Price Shocks on Turkish Business Cycle: A Markov Switching Approach. *International Journal of Business and Economic Sciences Applied Research*, 8(2), 7-18.
- Aytaç, D. (2010). Enerji ve Ekonomik Büyüme İlişkinin Çok Değişkenli VAR Yaklaşımı ile Tahmini. *Maliye Dergisi*, 158(1), 482-495.
- Brown, S. P. A., Yücel, M. K., & Thompson, J. (2003). Business Cycles: The Role of Energy Prices. *Federal Reserve Bank of Dallas, Research Department Working Paper 0304*.
- Coronado, R. A. (2009). Business Cycles and Remittances: Can the Beveridge-Nelson Decomposition Provide New Evidence?. *Federal Reserve Bank of Dallas Globalization and Monetary Policy, Institute Working Paper 40*.
- Dhawan, R., & Jeske, K. (2006). How Resilient is the Modern Economy to Energy Price Shocks?. *Economic Review-Federal Reserve Bank of Atlanta*, 91(3), 21-32.
- Enders, W. (1995). *Applied Econometric Time Series*. New York: Lowa State University.
- Erdoğan, H. (2006). *Mühendislik Yapılarındaki Dinamik Davranışların Jeodezik Ölçmelerle Belirlenmesi*. Doktora Tezi. İstanbul: Yıldız Teknik Üniversitesi.
- Finn, M. G. (1991). Energy Price Shocks, Capacity Utilization and Business Cycle Fluctuations. *Discussion Paper 50*, Institute for Empirical Macroeconomics, Federal Reserve Bank of Minneapolis.
- Frias-Pinedo, I. (2013). Oil Price Shocks and the Business Cycle: Is the 2008 Financial Crisis Different?. *Applied econometrics and International development*, 13(2), 15-26.
- Granger, C. W. J. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 37(3), 424-438.
- Granger, C. W. J. (1980). Testing for Causality: A personal View Point. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 2, 329-352.
- Gujarati, D. N. (2004). *Basic Econometrics*. New York: McGraw-Hill.
- Hodrick, R. J., & Prescott, E. C. (1997). Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation. *Journal of Money, Credit and Banking*, 29(1), 1-16.
- IEA (1998). *International Energy Agency Statistics, Energy Prices & Taxes*, Quarterly Statistics Fourth Quarter.
- IEA (1999-2016). *International Energy Agency Statistics, Energy Prices & Taxes*, Quarterly Statistics First-Second-Third-Fourth Quarter.
- IEA (2017). *International Energy Agency Statistics, Energy Prices & Taxes*, Quarterly Statistics First-Second Quarter.
- Kilian, L. (2008). A Comparison of the Effects of Exogenous Oil Supply Shocks on Output and Inflation in the G7 Countries, *Journal of the European Economic Association*, 6(1), 78-121.
- Olden, J. D., & Neff, B. D. (2001). Cross-correlation bias in lag analysis of aquatic time series. *Marine Biology*, 138(5), 1063-1070.
- Öksüzler, O., & İpek, E. (2011). Dünya Petrol Fiyatlarındaki Değişimin Büyüme ve Enflasyon Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(14), 5-34.
- Schmidt, T., & Zimmermann, T. (2011). Energy Prices and Business Cycles: Lessons from a Simulated Small Open Economy Model. *Journal of Business Cycle Measurement and Analysis*, 2, 29-47.
- Schwark, F. (2014). Energy Price Shocks and Medium-Term Business Cycles. *Journal of Monetary Economics*, 64, 112-121.
- TCMB (2017). Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sistemi. (Erişim: 25.11.2017), <https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?evds/serieMarket>
- TÜİK (2017). Temel Göstergeler. (Erişim: 10.12.2017), <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18), 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Örgütsel Muhalefet Üzerine Pozitif Psikolojik Sermayenin Etkisi: Eğitim Sektöründe Bir Çalışma

The Effect of Positive Psychological Capital on Organizational Dissent: A Study in the Education Sector

Ali Acaray^{a,*}

^a Dr. Öğr. Üyesi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Bankacılık ve Finans Bölümü, 53700, Rize/Türkiye. ORCID: 0000-0002-1002-9937

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Örgütsel Muhalefet
İletişim
Pozitif Psikolojik Sermaye
Eğitim Sektörü

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Organizational Dissent
Communication
Positive Psychological Capital
Education Sector

ÖZ

Çalışanlar çalışma yaşamında çeşitli durum, politika ya da uygulamalarla ilgili olarak yöneticileriyle anlaşmazlıklar ve görüş farklılıkları yaşayabilmektedir. Bu anlaşmazlığın ve karşıt görüşlerin dile getirilmesi örgütsel muhalefet olarak ifade edilmektedir. Örgütsel muhalefet davranışı üzerinde bireysel, ilişkisel ve örgütsel faktörler etkili olmaktadır. Bu çalışma bağlamında ise çalışanların ölçülebilir, geliştirilebilir ve yönetilebilir bir özelliği olarak pozitif psikolojik sermaye bağımsız değişken olarak değerlendirilmiştir. Çalışmanın temel amacı, örgütsel muhalefet davranışı üzerine pozitif psikolojik sermayenin etkisini incelemektir. Bu amaca yönelik olarak kolayda örnekleme yöntemiyle İstanbul ilindeki eğitim sektörünün çeşitli özel kurumlarında tam zamanlı çalışan 267 öğretmenden toplanan veriler yapısal eşitlik modellemesi ile analiz edilmiştir. Araştırmanın sonuçları; pozitif psikolojik sermayenin dikey muhalefet, yatay muhalefet ve yer değiştirmiş muhalefet boyutları üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

ABSTRACT

Employees may experience disagreements and difference of opinion with their managers regarding various situations, policies or practices in their professional lives. The expression of this disagreement and opposing views is expressed as an organizational dissent. The individual, relational and organizational factors affect organizational dissent behavior. In the context of this study, positive psychological capital is considered as independent variable which is employees' measured, developed, and managed constructs. The main purpose of this study is to examine the effect of positive psychological capital on organizational dissent. The data of this study collected from 267 teachers working full time in various institutions of education sector in Istanbul by convenience sampling method were analyzed by structural equation modeling method. The results of this study revealed that; positive psychological capital had a positive effect on articulated dissent, latent dissent and displaced dissent.

1. Giriş

Örgütlerin rekabetçi bir yapıya ulaşabilmesinde ve bu yapının kalıcılığının sağlanabilmesinde en önemli sermayesi olan çalışanların örgütün süreç, faaliyet, yönetim ve uygulamalarına ilişkin bilgilerini ve fikirlerini yöneticileriyle ve meslektaşlarıyla paylaşmaları, iletişim kurmaları önemli bir yönetsel katkıdır (Özgen ve Sürgevil,

2009). Yönetim sürecine yapılan bu katkı, çalışanların sahip olduğu fikir, bilgi, duygu ve becerilerin hedefte davranış değişikliği yapabilmek için paylaşması (Çilenti, 1979) olup, özellikle de yöneticiler tarafından örgüt amaçlarının gerçekleştirilmesinde bu katkılardan istifade edilmektedir (Tutar, 2003). Esasında örgütlerin etkin olarak yönetilmesi de iyi bir iletişim süreci ile mümkündür (Tınaztepe, 2012;

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: aliacaray@hotmail.com

Koçel, 2007). Dolayısıyla iletişim yöneticilerin ve örgütlerin başarısında önemli bir yönetsel faaliyettir (Koçel, 2007).

Bilgi, artık üst yönetim organlarının yönetimindeki bir güç kaynağı olarak değil, çalışanların da sahip oldukları ve örgütüyle paylaştıkları bir değer olarak görülmektedir (Erdoğan, 1995). Dolayısıyla örgüt yönetimlerinde iletişimin önemli hale gelmesinin nedenlerinden biri de, güç kaynaklarından olan bu bilginin iletiminde temel bir araç olmasındandır. Örgütlerde etkin bir iletişim ağının olması, örgütsel düzeyde çeşitli bilgilerin üretilmesini, paylaşılmasını ve korunmasını daha kolay hale getirmektedir. Böylece bilgiler doğru yer ve doğru zamanda alıcısıyla paylaşılarak örgütsel başarıya ulaşmak mümkün hale gelebilmektedir. Yeniçeri (2006) de, bir örgütte bilgiye ulaşma ve bilgiyi paylaşma ne kadar kolaysa, sorunları çözmenin o oranda kolaylaşacağını ifade etmektedir. Ayrıca Halis (2000) tarafından yapılan bir çalışmada da, örgüt içindeki iletişim politikalarının bireysel düzeyde, çalışanların kendilerini örgütün bir parçası olarak görmelerinde ve kişisel başarı duygularının sağlanabilmesinde etkili olduğu ortaya konulmuştur. Bu bakımdan örgüt içerisinde etkin biçimde tasarlanmış bir iletişim sistemi hem örgüt hem de çalışan düzleminde çeşitli yararlar sağlayabilmektedir.

Çalışanlar yöneticileriyle bir konu hakkında onları etkilemek, onlara itiraz etmek, onlara gizli bilgi vermek, bir konuyu onlara benimsetmek gibi çeşitli amaçlarla iletişim kurmaktadır. Bu iletişim formlarından biri de muhalefet etmektir. Örgütsel muhalefet, örgüt içindeki uyumsuzlukların ya da zıt fikirlerin ifade edilmesidir (Kassing, 1997). Muhalefet davranışında örgüt çalışanı, bir taraftan örgütsel politika ve uygulamalara ilişkin olarak üst yönetimle fikir farklılaşması içerisindeyken, diğer taraftan ise bu farklı fikirlerini dile getirmektedir (Kassing, 2008). Örgütsel muhalefet davranışı bir anlaşmazlık durumunu ve zıt fikirlere sahip olmayı ifade etse de, aslında bir geri bildirimde bulunma faaliyeti olarak değerlendirildiğinde önemli bir iletişim faaliyetidir (Ötken ve Ceneci, 2013). Dolayısıyla yöneticiler muhalefet etme davranışını önemseyerek ortaya çıkmasına zemin hazırlayıcı uygulamalar içerisinde olmalıdır. Çünkü bu durum, hem örgütün demokratik yapısının gelişmesine hem de oluşabilecek sorunlu uygulamaların ve politikaların açığa çıkarılmasında örgütün proaktif olmasını sağlayabilmektedir (Kassing ve Armstrong, 2002). Örgütsel muhalefetin akademik çevreler dışındaki pek çok kişilerce örgüte yıkıcı etkisi olduğuna inanılsa da, araştırmacılar muhalif olmanın aslında örgütlere önemli düzeltici geri bildirimler sağlayabildiğini ifade etmektedirler (Kassing, 1997; Sprague ve Rudd, 1988). Shahinpoor ve Matt (2007) de muhalefet davranışının rahatlıkla icra edildiği örgütlerin şeffaf ve başarılı, çalışanlarının da daha başarılı ve motive olduklarını ifade etmişlerdir. Bu bağlamda çalışanların muhalefet etme davranışlarının artırılmasına yönelik çeşitli insan kaynakları yönetimi uygulama ve politikalarına sahip olmak gerekmektedir.

Örgütsel ortamlarda muhalefet etme “ahlaki bir yükümlülük, belirlenmiş bir yönetim uygulaması ve politik bir hak” olarak ortaya çıkabilir (Sprague ve Rudd, 1988). Fakat muhalefet etme davranışının neticesinde çalışanlar görmezden gelinemez, cezalandırılabilir ya da ödüllendirilebilir (Kassing, 2008). Dolayısıyla çalışanların muhalefet etmesi,

dikkatli bir değerlendirmeyi gerektiren riskli ve karmaşık bir iletişim faaliyeti olarak ortaya çıkmaktadır (Kassing, 1997, 1998). Bu bakımdan muhalif davranışın kime, ne zaman ve nasıl yapılacağını etkileyen çeşitli faktörler söz konusudur. Çalışanlar bu dinamik durumun değerlendirilmesi neticesinde muhalefet etmeye ya da etmemeye karar verecektir. Yazında bu faktörleri Kassing (1997) bireysel, ilişkisel ve örgütsel faktörlerden oluşan bir modelde incelemiştir. İlgili faktörlere yönelik yapılan çalışmalarda bireysel bakımdan güçsüzlük duygusu, çatışmadan kaçınma isteği (Sprague ve Rudd, 1988), saldırgan iletişimde bulunma, bireylerin doğru ya da yanlış algıları (Kassing ve Avtgis, 1999), tartışmaya yatkınlık (Croucher vd., 2009), beş faktör kişilik özellikleri (Ötken ve Ceneci, 2013), kontrol odağı (Kaya, 2016; Buckner ve Finn, 2013), örgüt temelli öz saygı (Payne, 2007), tükenmişlik sendromu (Avtgis, Thomas-Maddox, Taylor ve Patterson, 2007), eleştirel düşünme eğilimi (Püsküllüoğlu ve Altinkurt, 2018), mesleki değerler (Kadı ve Beytekin, 2015) ve mesleki öz yeterlilik (Bakan, Doğan ve Yılmaz, 2017) gibi bireysel faktörler; örgütte tesis edilen ilişkinin türü ve niteliği (Kassing, 1997; 2000a), sorun çıkaran birisi olarak etiketlenme ve ilişkilerin bozulacağı korkusu (Milliken vd., 2003) gibi ilişkisel faktörler ve örgütün çalışanlarca nasıl algılandığı ve ilişki kurulduğu (Kassing, 1997, 2000b; Ceneci ve Ötken, 2012), örgütsel adalet (Goodboy vd., 2009) ve örgüt kültürü (De Dreu ve West, 2001; Kadı ve Beytekin, 2015) gibi ise örgütsel faktörler olarak ele alınmıştır.

Kassing (1997) çalışmasında, muhalefet davranışının gösterilmesinde bireysel özelliklerin daha çok etkili olduğunu ve kişilik özelliklerinin bu davranışın icrasındaki rolünün incelenmesinin önemli olduğunu ifade etmiştir. İlgili yazın taramasında da bireysel özelliklerin rollerine yönelik yapılan araştırmaların daha çok olduğu görülmektedir. Yazında pozitif psikolojik sermayenin örgütsel muhalefet davranışı üzerine etkisini eğitim sektörü çalışanları üzerinde inceleyen bir çalışmaya rastlanmamıştır. Fakat pozitif psikolojik sermayenin önemli bileşenlerinden öz yeterliliğin örgütsel muhalefet davranışı üzerine etkisine yönelik sınırlı sayıda çalışma mevcuttur (Bakan vd., 2017). Bakan vd. (2017) farklı sektörlerde çalışan 288 örneklem üzerinde yaptıkları çalışmada mesleki öz yeterliliğin örgütsel muhalefeti pozitif olarak etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Pozitif psikolojik sermaye, pozitif psikolojinin çalışma ortamına uyarlaması olan pozitif örgütsel davranış araştırmaları neticesinde ortaya çıkmış bir kavram (Luthans vd., 2006a) olarak çalışanların sahip oldukları olumlu ve geliştirilebilir özelliklerini ifade etmekte, güçlü yönlerini ön plana çıkarmakta ve pozitif kapasitelerini artırmaya çalışmaktadır (Luthans vd., 2004). Bahsedilen pozitif özellikler ve psikolojik kaynaklar öz yeterlilik, iyimserlik, umut ve dayanıklılık bileşenlerinden oluşmaktadır. Yazında, bu bileşenlerin pozitif psikolojik sermayeyi en iyi açıklayan alt boyutlar olduğu belirtilmektedir (Luthans, 2002; Luthans ve Youssef, 2004). Ayrıca çeşitli insan kaynakları yönetimi uygulamaları eşliğinde zamanla değişmeye ve geliştirebilmeye sahip kişiliğin bir yönü olarak pozitif psikolojik sermaye, pek çok davranışın ve çabanın ortaya çıkmasında ve sürdürülebilirliğinde öncüllerden biri olarak kabul edilmektedir (Luthans vd., 2008a). Dolayısıyla temelde örgüt yönetimlerine önemli geri beslemeler sağlayarak pek çok yararlar ortaya koyan örgütsel muhalefet davranışının gösterilmesinde pozitif psikolojik sermaye

önemli bir bağımsız değişken olabilir. Ayrıca örgütsel muhalefet davranışının açık bir protestoyu, tavrı ve duruşu (Kassing, 1997; Landier vd., 2009) ifade etmesi nedeniyle güçlü bir kişisel özelliğe ihtiyaç vardır. Özellikle pozitif psikolojik sermayenin bahsedilen dört alt gücü ve psikolojik kapasiteyi birleştiren sinerjik ve üst seviyede bir yapı (Luthans vd., 2008a) olduğu düşünüldüğünde örgütsel muhalefetin gösterilmesinde güçlü bir kişisel özellik olarak ortaya çıkabilir. Yapılan bu ampirik çalışmanın temel amacı, eğitim sektöründe faaliyet gösteren çeşitli özel kurumlarında çalışan öğretmenlerin değerlendirmelerinden pozitif psikolojik sermayenin örgütsel muhalefet davranışı üzerindeki etkisinin incelenmesidir. Girdisi ve çıktısının insan olduğu bu sektörün kurumlarının seçilmesinin temel nedeni de, hizmet üretim süreçlerinin iyileştirilmesinin ve niteliğinin artırılmasının öğretmenlerin görüş, fikir ve endişelerini ifade etmelerinden geçmesindedir. Onların örgütlerde sıklıkla karşılaşılan olumsuz olaylara ilişkin uyumsuzlukları ve memnuniyetsizlikleri başta üst yönetimlere iletmeleri nitelikli bir hizmetin oluşmasına katkılar sunacağı umulmaktadır. Dolayısıyla öğretmenlerin psikolojik kapasitelerinin, güçlerinin diğer bir deyişle pozitif psikolojik sermaye düzeylerinin artırılması ve buna uygun örgütsel tasarımların yapılması noktasında pratikte insan kaynakları yöneticilerine önemli görevler düşmektedir.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Örgütsel Muhalefet

Muhalefet, temelde siyaset biliminin kavramlarından biri olmasına rağmen, içinde yönetim ve örgütsel davranışın da olduğu pek çok disiplinin kapsamına girmeye başlamıştır (Özdemir, 2010). Muhalefet, örgütlerin çeşitli basamaklarında olabilir ve farklılıklar içerebilir. Çalışanlar yönetimin uygulamalarına ilişkin bir memnuniyetsizlik hissedebilir ya da mevcut düzenin işleyişine karşı çıkabilirler (Bıçkes, 2017). Örgütsel muhalefet, çalışanların örgütün yönetim ve politikalarına yönelik olarak farklı fikirlerini, aykırı düşüncelerini ifade etmesi ve örgüte yeni bir bakış açısının kazandırılmasına yönelik faaliyetlerdir (Kassing, 1998). Dolayısıyla örgütsel muhalefet sürecinde iki temel bileşen ortaya çıkmaktadır. Öncelikle üst yönetimle görüş ayrılığı yaşanması, sonrasında ise bu görüş ayrılığının ifade edilmesidir (Kassing, 2008; Özdemir, 2010). Ancak, örgütsel muhalefette her uygulamaya ya da karara karşı durma söz konusu değildir, bunun yerine söz konusu durumu farklı bir bakışla değerlendirme, başka bir deyişle yapıcı olma hali vardır (Sadykova ve Tutar, 2014). Dolayısıyla sorunların incelenmesinde yapıcı bir eleştirel tutum içerisinde olma, daha sonra ortaya çıkabilecek sorunların önlenmesi bakımından da büyük bir önem teşkil etmektedir (Kassing, 2002). Böyle bir durum ise örgütlerin kendisini yenilemesine ve geliştirmesine katkılar sağlayabilir (Özdemir, 2010).

Örgütler, çalışanların muhalif davranışları ile onları tahrik edici bir tetikleyici olayın yaşanması neticesinde karşılaşmaktadırlar (Redding, 1985). Kassing ve Armstrong (2002), yöneticilerin örgüt üyelerine ilişkin olumsuz davranışlarını, örgütsel değişimi, karar alma biçimlerini, verimsizliği, görev ve sorumluluklardaki dengesiz dağılımı, adil olmayan kaynak dağılımını, adaletsiz performans değerlendirmeyi, etik dışı uygulamaları ve örgütsel bazı

uygulamaların taraflara zarar vermesini örgütlerde muhalefetin başlatıcıları olarak sıralamıştır.

Kassing (1997) çalışmasında, çalışanların muhalefet davranışlarının teorik düzlemini örtük kontrol teorisine (Tompkins ve Cheney, 1985), bağımsız fikirlilik teorisine (Garden ve Infante, 1987) ve çıkış-ses-sadakat (EVL) modeline (Hirschman, 1970) dayandırmaktadır. Örtük kontrol teorisi (Tompkins ve Cheney, 1985), çalışanların muhalefet etme davranışını örgütlerdeki kontrol mekanizmalarının basit kontrolden (örn, gücün açık, keyfi ve kişisel olarak kullanımı) teknik kontrol (kurumun fiziksel teknolojisinin içerisine, başka bir deyişle makinelerine yerleştirilmiş araçlarla yapılan kontrol) ve bürokratik kontrole (örn, girişimin sosyal organizasyonundaki kontrol) doğru değerlendiren bir teoridir. Bağımsız fikirlilik teorisi (Garden ve Infante, 1987), çalışanların muhalefet etmeye neden ihtiyaç hissettiğini ve çalışanların muhalefet eylemine geçecekleri ve onu ifade edecekleri itici gücü sağlayan mekanizmayı açıklar. Çıkış-ses-sadakat modeli (Hirschman, 1970) ise çalışanların memnuniyetsizliğe tepkilerindeki farklılaşmayı ortaya koyar. Çalışanlar ya örgütten ayrılarak ya seslerini çıkartarak, ya da sadakat boyutunda olduğu gibi, örgütte kalma ve memnuniyetsizliğine neden olan faktörün ortadan kalkmasını bekleme yönünde tercih kullanmaktadır (Hirschman, 1970'den aktaran: Kassing, 1997). Örgütsel muhalefet uygulanma şekline göre dikey, yatay ve yer değiştirmiş muhalefet olarak üçe ayrılmıştır (Kassing (1997, 1998). *Dikey muhalefet*, çalışanların aykırı görüşlerini, zıt fikirlerini ve anlaşmazlıklarını örgütte aktif olarak aksiyonlarda bulunabilecek yöneticilere yapıcı biçimde ifade etmeleridir (Kassing (1998). *Yatay muhalefet*, çalışanların sorun olarak değerlendirdikleri durumları örgütsel süreçlerde güce sahip olanlar yerine sorunun çözümüne etki etmeyecek etkisiz tarafa eleştirel ve saldırgan biçimde dile getirmeleridir (Kassing (1998). *Yer değiştirmiş muhalefet ise*, çalışanların onaylamadıkları ve problemleri örgütsel politika ve uygulamaları örgüt haricindeki arkadaş, aile ve diğer yabancılara anlatmalarındadır (Kassing ve Avtgis, 1999).

2.2. Pozitif Psikolojik Sermaye

Pozitif psikoloji, çalışanlara çalışma koşullarındaki hızlı değişen ve gelişen koşullara uyum sağlamalarına yardımcı olacak yaklaşımlardan biri olarak öncelikle Maslow tarafından ortaya konulmuş ve sonrasında ise Seligman tarafından etrafıca açıklanmıştır (Kutanis ve Oruç, 2014). Pozitif psikoloji, bireylerin davranış ve düşüncelerinde neyin doğru bir şekilde ilerlediğini ve neyin gelişmekte olduğunu bulma çalışması olarak ele alınmaktadır (Luthans vd., 2007). Başka bir ifade ile pozitif psikoloji, bireylerdeki yanlış olan özelliklere değil, bireylerin sahip olduğu iyi, olumlu ve doğru özelliklere ve bu özelliklerin nasıl yönetilebileceğine ve geliştirilebileceğine yönelmektedir (Güler, 2012). Fakat pozitif psikolojideki temel nokta, bireylerdeki olumsuzlukları, zayıflıkları ve güçsüzlükleri saklayan değil, bu özellikler kadar pozitif özellikleri de ön plana çıkaran bir yaklaşım olmasıdır (Kutanis ve Oruç, 2014). Pozitif psikolojinin örgütlerdeki ortama yansımalarıyla birlikte pozitif örgütsel davranışın temel ilgi alanı, çalışanların performanslarının artırılabilmesi için güçlü yönleri ve psikolojik kapasitelerinin ölçülebileceği, geliştirilebileceği ve yönetilebileceği olmuştur (Luthans, vd., 2007). Dolayısıyla pozitif örgütsel davranış, çalışanların pozitif

psikolojik sermayelerini amaca yönelik olarak etkin biçimde yönetmeyi hedeflemektedir (Özer vd., 2013). Pozitif psikolojik sermaye Luthans vd. (2004) tarafından bireyin "kim olduğundan" ve gelişim yaşayarak "kim olabileceğini" ve merkezinde pozitif bakış açısına sahip olmanın yer aldığı psikolojik bir yapı olarak ifade edilmiştir. Bu bağlamda pozitif psikolojik sermaye, sahip olunan varlıkları ifade eden ekonomik sermayeden, neyin bilindiğini açıklayan beşeri sermayeden, kimlerin tanındığına odaklanan sosyal sermayeden farklılaşmaktadır (Larson ve Luthans, 2006).

Pozitif psikolojik sermayenin temel özelliklerinden biri de durumsal olmasıdır. Durumsal olmasıyla ifade edilen pozitif psikolojik sermayenin sabit ve kalıcı özellikleri değil, tecrübe ve eğitimle geliştirilebilir ve iyileştirilebilir özellikleri bünyesinde taşımaktadır (Luthans vd., 2006b). Luthans vd. (2006a) ve Luthans vd. (2008b) tarafından yapılan çalışmalarda çeşitli eğitim yöntemleriyle bireylerin psikolojik sermaye düzeylerinin artırılabilirliği ortaya konulmuştur. Dolayısıyla pozitif psikolojik sermaye gelişimsel bir özellik gösterir (Luthans vd., 2006a; Çetin vd., 2013). Bu yönü bakımından kişisel ve örgütsel performansın artırılmasında geliştirilebilir yapıya sahiptir (Luthans, 2002).

Yazında pozitif psikolojik sermayenin bileşenleri olarak öz yeterlilik, umut, iyimserlik ve dayanıklılık sayılmaktadır (Luthans, 2002; Luthans ve Youssef, 2004). Pozitif psikolojik sermayenin performansa ve davranışlara etkisinin bu dört bileşenin etkisinden daha fazla olduğu ifade edilmektedir (Luthans vd., 2006a).

Öz yeterlilik, kişinin bir amacını gerçekleştirmesinde karşılaşılabileceği problemleri yönetebileceğine ve çözebileceğine ilişkin inancı biçiminde tanımlanmaktadır (Stajkovic ve Luthans, 1998). Özkalp de (2009) öz yeterlilik kavramını, kişilerin sahip olduğu yetkinlik seviyeleri değil, kişilerine becerilerine olan inancı olarak ele almıştır. Yüksek öz yeterliliğe sahip kişiler daha fazla gayret sergileyerek başarılı sonuçlara ulaşırlarken, düşük öz yeterlilikteki kişiler ise mücadeleyi sonuna kadar götüremeyip bırakma tarafındadırlar (Stajkovic ve Luthans, 1998). *Umut*, kişinin arzuladığı amaç ve hedeflerine ulaşması için farklı yollar belirleyebilmesi ve bu yolları kullanmaya kendini motive etmesidir (Snyder, 2002). Snyder'e (2002) göre daha yüksek umutlu kişiler amaçlarına ulaşabilmek için sonuca varabilecekleri kararlı ve seçenekli planlar da yaparlar. *İyimserlik*, kişinin şimdi ve gelecekte başarılı olabileceğine ilişkin pozitif bir bakış açısı içerisinde olma eğilimidir (Luthans vd., 2007). Pozitif örgütsel davranış gerçekçi bir iyimserliği ön plana çıkarmaktadır (Schneider, 2001). Son boyut olan *dayanıklılık* ise kişinin olumsuz durumlarla karşılaşmasına rağmen bu durumlarla mücadele edip başarılı olmasını sağlayan psikolojik gücü ve yeteneğidir (Stewart, 1997; Masten ve Reed, 2002).

2.3. Örgütsel Muhalefet ve Pozitif Psikolojik Sermaye İlişkisi ve Araştırmanın Modeli

Muhalefet etme örgüt içerisindeki işleyişin daha etkin hale gelmesine katkıları sağlayarak örgütsel amaçların gerçekleştirilmesine yardımcı olmasına (Püsküllüoğlu ve Altinkurt, 2018) rağmen, muhalif olma temelde örgütsel uygulamalar ve süreçlere ilişkin karşıt fikirler öne sürmeyi, uzlaşmazlığı (Kassing, 1997), başka bir deyişle karşıt bir sesi ya da sesleri ortaya çıkarmayı gerektirmektedir (Garner,

2016). Bu durumun örgütsel açıdan ortaya koyduğu pozitif sonuçlar yanında, çalışanlar açısından ise bazı negatif sonuçları söz konusu olabilir. Örgütlerde muhalefete genel olarak toleranslı olunmamaktadır (Özdemir, 2010). Muhalefet etmenin örgütte nasıl bir karşılık bulacağı, muhalif olarak damgalanıp damgalanmayacağı ve bu durumun negatif sonuçlar yaratıp yaratmayacağı, çalışanların sosyal sermayesine zarar verip vermeyeceği ve onların sosyal dışlanmayla karşılaşarak karşılaşmayacağı gibi konular muhalefet etme sürecinde düşünülmesi gerekmektedir (Çakıcı, 2010; Kassing, 1997). Graham (1986) da, muhalif çalışanların yöneticiler tarafından cezalandırılabilirliğini ve görmezden gelinebileceğini öne sürmüştür. Örgüt hiyerarşisinde üst kademelerde yer alan yöneticiler sahip oldukları gücü bir baskı aracı olarak kullanabilmektedirler. Bahsedilen problemlerle karşılaşılması durumunda yaşanacak kaygı ve stresin yönetilmesi çalışanlar arasında farklılık göstermektedir. Sözgelimi, yüksek öz yeterlilik inançlı çalışanların stres ve kaygı düzeyleri düşük iken, düşük öz yeterlilik inançlı çalışanların kaygı ve stres düzeyleri yüksek olmakta ve bu durum onların problemi çözmedeki tasarımlarını zorlaştırmaktadır (Çubukçu ve Girmen, 2007). Dolayısıyla esasında üst yönetime yapılan muhalefet, herkesin tercih edebileceği bir muhalefet stratejisi olmayabilir.

Muhalefet edilmesi sürecinde karşılaşılabilecek çeşitli negatif durumlar karşısında çalışanın bu sorunları çözüp çözemeyeceğine olan inancı (öz yeterliliği), amacını gerçekleştirilememesi durumunda alternatif araç ve yöntemler belirleyip belirlemeyeceği (umudu), başarısızlıkla karşılaşılması halinde mevcut durumu yeni bir fırsat ve mücadele için değerli görülüp görülmeceği (iyimserliği) ve engeller ve belirsizlik durumlarının yaşanmasında çalışanın kendini toparlayıp toparlayamayacağı (psikolojik dayanıklılığı) önemli olmaktadır. Dolayısıyla çalışanın pozitif psikolojik sermayesi muhalefet etme davranışını etkileyecektir.

Yazında örgütsel muhalefet üzerinde pozitif psikolojik sermayenin (bileşenlerinin) etkisini inceleyen araştırmalar sınırlı olmakla birlikte, Bakan vd. (2017) gerçekleştirdikleri çalışmada öz yeterlilik ile örgütsel muhalefet arasında pozitif yönlü bir ilişkiye ulaşılmıştır. Kaya'nın (2016) çalışmasında ise kişinin davranışlarından, eylemlerinden ve karşılaşılan sonuçlarından bizatihi kendisinin sorumlu olduğu inancı anlamına gelen içsel kontrol odaklıların yapıcı ve sorgulayıcı bir muhalefet şeklini izledikleri sonucuna varılmıştır.

Yukarıdaki açıklamalardan ve yapılmış çalışmaların sonuçlarından yola çıkarak araştırmanın temel ve alt hipotezleri aşağıdaki gibi kurulmuştur:

H₁: Pozitif psikolojik sermaye örgütsel muhalefet üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

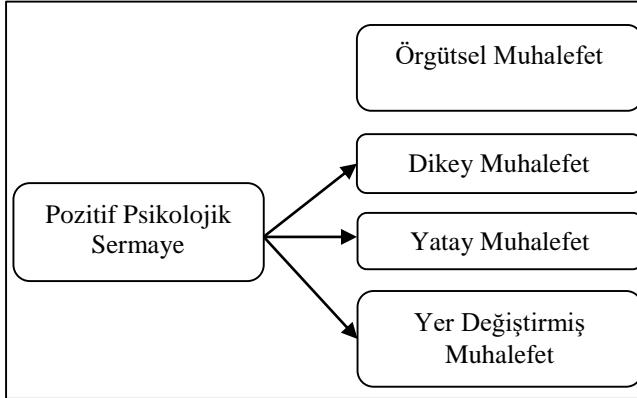
H_{1a}: Pozitif psikolojik sermaye dikey muhalefet üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

H_{1b}: Pozitif psikolojik sermaye yatay muhalefet üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

H_{1c}: Pozitif psikolojik sermaye yer değiştirmiş muhalefet üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

Örgütsel muhalefet stratejileri ile pozitif psikolojik sermaye düzeyi arasındaki ilişkileri belirlemeye yönelik yukarıda geliştirilen hipotezleri ele alan araştırmanın modeli Şekil 1'de görülmektedir.

Şekil 1. Araştırmanın Modeli



3. Yöntem

3.1. Araştırmanın Örnekleme Süreci

Çalışmanın evrenini, İstanbul'da eğitim sektöründe faaliyet gösteren on farklı özel kurumun öğretmenleri oluşturmaktadır. Kolayda örnekleme yöntemiyle 1350 adet tam zamanlı olarak çalışan öğretmenlere daha önceden internet ortamında oluşturulan anket linki gönderilmiş; bunların 267'si sağlıklı şekilde geri dönüş yaparak çalışmanın örnekleme oluşturulmuştur.

3.2. Araştırma Ölçeklerinin Oluşturulması

Araştırmaya katılan öğretmenlere demografik özelliklerini öğrenmek, pozitif psikolojik düzeylerini ve örgütsel muhalefet davranışlarını belirlemek amacıyla 3 ayrı kategoride sorular yöneltilmiştir.

Öğretmenlerin örgütsel muhalefet stratejilerini belirlemek amacıyla Kassing (1998) tarafından geliştirilen 20 maddeli ve üç alt boyutlu "Örgütsel Muhalefet Ölçeği" kullanılmıştır. Ölçekteki dikey muhalefete ait 1 ve 5. ve yer değiştirmiş muhalefete ait 2, 7 ve 14. sorular ters kodlanmıştır. Bu ölçekteki dikey muhalefet değişkenine ait sorulardan birisi "Okulda soru sormaya ve karşıt görüş bildirmeye çekinirim.", yatay muhalefet değişkenine ait sorulardan birisi "Okuldaki uygulamalarla ilgili memnun olmadığımında bunu diğer arkadaşlarımla paylaşırım." ve yer değiştirmiş muhalefet değişkenine ait sorulardan birisi "Evde okulla ilgili konuları konuşmaktan kaçınırım." şeklindedir. Goldman ve Myers'in (2015) çalışmasında güvenilirlikler dikey muhalefet 0,84, yatay muhalefet 0,78 ve yer değiştirmiş muhalefet 0,86 olarak hesaplanmıştır.

Öğretmenlerin pozitif psikolojik sermayelerini ölçmek amacıyla Luthans vd.'nin (2007) geliştirdiği ve Erkuş ve Fındıklı'nın (2013) Türkçe'ye uyarladığı 24 maddeli ve dört alt boyutlu "Psikolojik Sermaye Ölçeği" kullanılmıştır. Ölçekteki dayanıklılık alt boyutuna ait 13. soru ve iyimserlik alt boyutuna ait 20 ve 23. sorular ters kodlanmıştır. Ölçeğin tamamına ait sorulan sorulardan birisi "Okul yönetimimle veya amirlerimle yaptığım toplantılarda işimle (uzmanlık alanımla) ilgili konularda kendime güvenirim." şeklindedir. Erkuş ve Fındıklı'nın (2013) yaptıkları çalışmada ölçeğin güvenilirliği 0,89 hesaplanmıştır.

Anketteki tüm değişkenlerin ölçümü, 1=Tamamen katılmıyorum ve 5=Tamamen katılıyorum şeklindeki 5'li likert olarak hazırlanan ölçeklerle yapılmıştır.

4. Bulgular

4.1. Demografik Özelliklere İlişkin Bulgular

Araştırmaya katılan öğretmenlerin % 46'sı erkek; % 63'ü evli; yaş ortalaması 35,42; % 86'sı üniversite, %14'ü lisansüstü mezunu; okullarındaki çalışma süresi ortalaması 8,5 yıl olarak ortaya çıkmıştır.

4.2. Ölçüm Geçerliliği ve Güvenilirliği

Ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlikleri, SmartPLS istatistik programı kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi (DFA) ile yapılmıştır. Öz yeterlilik, umut, dayanıklılık ve iyimserlik olmak üzere dört alt boyutun oluşturduğu pozitif psikolojik sermaye, çalışmada çok boyutlu bir değişken olarak değerlendirilerek, ikincil seviye faktör analizine tabi tutulmuştur. Dikey muhalefet değişkenindeki üç, yatay muhalefet ve yer değiştirmiş muhalefet değişkenlerindeki ikişer, pozitif psikolojik sermaye değişkenindeki dört ifadenin faktör yüklerinin düşük olması ve içerik geçerliliklerinin de olumsuz olarak etkilenmeyeceği düşünülerek analiz dışı bırakılmıştır. Ölçümlerin neticesinde modelde geriye kalan sorular 0,616 ile 0,875 arasında faktör yüklerine sahiptir. Ayrıca Tablo 1'de tüm değişkenler için hesaplanan ortalama varyans (AVE) 0,502 ile 0,584; bileşik güvenilirlik (CR) 0,803 ile 0,923 ve Cronbach Alfa (α) ise 0,702 ile 0,912 değerleri arasında ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla tüm değişkenlerin elde edilen AVE, CR ve Cronbach Alfa güvenilirlik değerleri, Nunnally (1978) ve Fornell ve Larcker (1981) tarafından yapılan çalışmalarda eşik değerlerini geçmektedir. Ayrıca, değişkenlerin ayrışma geçerlilikleri için de bazı istatistiksel değerlerin kontrol edilmesine ihtiyaç vardır. Faktörlerin ayrışma geçerlilikleri için, her bir faktörün sahip olduğu AVE'nin karekökünün değişken çiftleri arasındaki korelasyonlardan daha büyük olması gerektiği Fornell ve Larcker (1981) tarafından ifade edilmektedir. Tablo 1'deki parantez içerisindeki değerler de ayrışma geçerliliği için birer kanıttır. Ulaşılan tüm istatistiksel veriler değerlendirildiğinde, ölçekler tek faktörlük şartını yerine getirmektedir ve yeterli geçerlilik ve güvenilirlik değerlerine sahiptir.

Tablo 1. Korelasyon, Ortalama, Standart Sapma, Cronbach Alfa, CR, AVE ve Ayrışma Geçerliliğine İlişkin Değerler

Değişkenler	1	2	3	4
(1) Pozitif Psikolojik Sermaye	(.69)			
(2) Dikey Muhalefet	.65**	(.75)		
(3) Yatay Muhalefet	.28**	.35**	(.76)	
(4) Yer Değiştirmiş Muhalefet	.37**	.25**	.36**	(.72)
Ort.	3,31	3,70	3,53	3,01
Ss.	,89	,71	,87	,9876
α	,917	,873	,712	,702
CR	,928	,902	,803	,857
AVE	,502	,571	,584	,514

* p < .05, **p < .01

Araştırma sorunsalının çözümünde öncelikli olarak korelasyon analizi yapılmıştır. Tablo 1'deki korelasyon sonuçlarına göre; pozitif psikolojik sermaye ile dikey muhalefet ($r = .65, p < .01$), pozitif psikolojik sermaye ile yatay muhalefet ($r = .28, p < .01$), pozitif psikolojik sermaye ile yer değiştirmiş muhalefet ($r = .37, p < .01$) arasında ise pozitif ilişkiler söz konusudur. Bu sonuçlar, pozitif psikolojik sermaye ile örgütsel muhalefet arasında pozitif yönlü ilişkinin olduğunu ortaya koymaktadır.

4.2.1. Hipotez Testleri

Araştırma modelinin gücünün ve değişkenler arasındaki ilişkilerin ortaya çıkarılmasında en küçük kareler (PLS) yol analizi seçilmiş olup, beklenen ilişkilerin istatistiksel yönden anlamlılıklarını belirlemede SmartPLS 3.0 yazılım programında önyükleyerek yeniden-örnekleme yöntemi kullanılmıştır (Chin vd., 2003). Uygulanan söz konusu süreç, orijinal verilerin yerine tesadüfi olarak seçilmiş 5000

alt-örneklem oluşturmayı kapsamaktadır (Hair vd., 2013). Tesadüfi olarak seçilen her bir alt-örneklem için yol katsayıları (β) oluşturulmuş ve t-istatistik değerleri hesaplanmıştır (Tablo 2).

Pozitif psikolojik sermaye dikey muhalefet ($\beta = .62, p < .01$), yatay muhalefet ($\beta = .26, p < .01$) ve yer değiştirmiş muhalefet ($\beta = .35, p < .01$) üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahiptir. Pozitif psikolojik sermayenin örgütsel muhalefete etkisine yönelik geliştirilen H_{1a}, H_{1b} ve H_{1c} alt hipotezleri ve dolayısıyla H_1 temel hipotezi desteklenmiştir.

Araştırmanın problemini çözmek üzere geliştirilen modelde ise pozitif psikolojik sermaye dikey muhalefet üzerindeki değişimin % 38'ini ($R^2=0,38$), yatay muhalefet üzerindeki değişimin % 6'sını ($R^2=0,06$) ve yer değiştirmiş muhalefet üzerindeki değişimin ise % 12'sini ($R^2=0,12$) açıklamaktadır.

Tablo 2. Hipotez Testi Sonuçları

	Yol		β	t	p	Alt Hipotez	Alt Sonuç
Pozitif Psikolojik Sermaye	→	Dikey Muhalefet	0,62**	13,273	0,000	H1a	Desteklendi
Pozitif Psikolojik Sermaye	→	Yatay Muhalefet	0,26**	2,983	0,003	H1b	Desteklendi
Pozitif Psikolojik Sermaye	→	Yer Değiştirmiş Muhalefet	0,35**	6,463	0,000	H1c	Desteklendi

*p < 0,05. **p < 0,01.

5. Sonuç ve Öneriler

Örgütlerin rekabetçi yapılarını sürdürebilmeleri için çevresel değişimlerin farkında olan, örgütsel politika ve uygulamalara ilişkin bilgisini, görüş ve düşüncesini saklamayan ve bunları hiyerarşideki taraflarla uygun formlarda paylaşan çalışanlara gereksinimi vardır (Vakola ve Dimitris, 2005). Bu iletişim formlarından biri de muhalefet etmektir. Çalışanların bilgi, görüş ve düşünceleri örgütsel süreçlerin işleyişine fonksiyonel girdiler sunarken, aynı zamanda süreçlerin yanlış gittiği düşünülen işleyişine yönelik karşıt görüş ve düşüncelerin ifade edilmesi, hoşnutsuzlukların dile getirilmesi, düzeltici geri bildirimlerin yapılması da önemli birer fonksiyonel katkıdır. Bu bağlamda muhalefet eden çalışanlara ihtiyaç vardır. Örgütsel açıdan ortaya koyduğu pozitif sonuçlar yanında, özünde açık bir itirazı ve karşıt tavrı gerektirdiği için çalışanların çeşitli negatif sonuçlarla (örn. muhalif olarak etiketlenmek) karşılaşabilmelerine neden olabilmektedir. Bu bakımdan çalışanların olumsuzluklarla mücadele edebilmeyi göze alabilmeleri gerekmektedir. Pozitif psikolojik sermaye, çalışanların bu mücadelesini güçlendirip güçlendirmeyeceği konusunda incelenmesi gereken bağımsız bir değişken olarak tasarlanmıştır. Örgütsel muhalefet stratejileri üzerine pozitif psikolojik sermayenin etkisini incelemek amacıyla yapılan bu çalışmanın sonuçlarına eğitim sektöründeki çeşitli özel kurumların öğretmenlerinden elde edilen verilerin analizi ile ulaşılmıştır.

Öğretmenlerin örgütsel muhalefet stratejileri incelendiğinde en çok dikey muhalefet, sonrasında yatay muhalefet ve en az tercih edilen ise yer değiştirmiş muhalefet olarak ortaya çıkmıştır. Bu sonuç muhalefet stratejilerinin isimlendirmesinde farklılıklar söz konusu olsa da Bakan vd. (2017), Biçkes (2017), Püsküllüoğlu ve Altınkurt'un, (2018) çalışmalarındaki bulgularla uyumludur. Araştırmanın diğer değişkeni olan pozitif psikolojik sermaye düzeyleri ise orta düzeyin hemen üzerindedir.

Araştırmanın temel sorunsalının çözümüne yönelik ulaşılan bulgulara göre, pozitif psikolojik sermaye dikey muhalefet, yatay muhalefet ve yer değiştirmiş muhalefet üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir. Çalışanların performanslarının artırılmasında ve buna yönelik davranışların sergilenmesinde sahip oldukları güçlü yönleri ve psikolojik kapasiteleri anlamına gelen pozitif psikolojik sermaye yöneticilere, meslektaşlarına ve kurum dışındaki arkadaş ve aile üyeleri gibi taraflara yapılan muhalefeti pozitif olarak etkilemektedir. Bu bulgu, Bakan vd. (2017) tarafından yapılan çalışmada mesleki öz yeterliliğin örgütsel muhalefet üzerine pozitif etkisine ulaştıkları sonuç ile tutarlıdır. Örgütsel sessizliğin örgütsel muhalefetin kısmen karşıt bir şekli olarak değerlendirilmesi durumunda, Dağtekin'in (2017) çalışmasında ulaşılan pozitif psikolojik sermayenin örgütsel sessizlik üzerine negatif etkisine ve Kahya'nın (2015) mesleki öz yeterlilik ile örgütsel sessizlik arasındaki negatif ilişkiye yönelik sonuçlarla bu çalışmanın bulguları paraleldir. Ayrıca yapılan analizlerde psikolojik sermayenin dikey muhalefet üzerinde diğer muhalefet stratejilerine nazaran daha fazla etkiye sahip olduğu net bir şekilde ortaya çıkmıştır. Pozitif psikolojik sermayenin örgütsel süreçlere ilişkin karşıt görüş ve düşüncelerin aktif ve açık bir şekilde uygulamada söz sahibi olan yöneticilere yapılması anlamına gelen dikey muhalefet üzerinde daha fazla etkili olması, özellikle uygulama açısından önemli bir sonuçtur. Çünkü bu muhalefet stratejisinin seçilmesi, muhalefet etmenin örgütler açısından ortaya koyacağı pozitif sonuçları (örn. düzeltici geri bildirimde bulunma) beraberinde getirecektir (Kassing, 1997).

Eğitim kalitesinin en başta bu sektörün önemli taraflarından olan öğretmenlerden geçtiği düşünüldüğünde, onların kurumlarındaki politika ve uygulamalara yönelik hoşnut olmadıkları yönleri en başta yöneticilerine dile getirmeleri ve karşılık bulmaları önemli bir yönetsel süreçtir. Fakat ortaya konulan muhalefet stratejilerinde mevcut konumdan farklı bir konumu savunmak, tatminsizliği ifade etmek, protesto ve

itiraz etmek gibi konular söz konusu olduğu için karşılaşılabilecek tehditleri yönetebilmek ve üstesinden gelebilmek, konuyu çalışanlar açısından daha stratejik hale getirmektedir. Çünkü muhalif olmanın ortaya çıkarabileceği olumsuzluklarının engellenmesi gerekmektedir. Bu bağlamda öğretmenlerin pozitif psikolojik sermayeleri önemli bir psikolojik güçtür. Öğretmenlerin psikolojik sermayelerinin ölçülebilmesi ve farklı eğitim yöntemleriyle geliştirilebilmesi kurum yöneticileri açısından örgütsel muhalefetin geliştirilmesinde önemli bir katkı sunabilecektir.

Çalışmanın ortaya koymayı planladığı teorik ve pratik katkıları yanında bazı kısıtları da söz konusudur. Bu kısıtlılıklar, verilerin belirli bir zamanda toplanması ve sadece eğitim sektöründeki kurumların çalışanlarını kapsamıdır. Sonraki yapılacak çalışmalarda örneklem sayısının artırılarak hem kamu hem özel sektör öğretmenlerin örgütsel muhalefet stratejileri karşılaştırmalı olarak incelenebilir. Liderlik tarzlarının, psikolojik sözleşme ihlalinin ve kültürel değerlerin muhalefet etmeye etkisi farklı örneklem grupları üzerinde araştırılabilir.

Kaynakça

- Avtgis, T. A., Thomas-Maddox, C., Taylor, E., & Patterson, B. R. (2007). The Influence of Employee Burnout Syndrome on the Expression of Organizational Dissent. *Communication Research Reports*, 24, 97-102.
- Bakan, İ., Doğan, İ. F., & Yılmaz, Y. S. (2017). Çalışanlarda Mesleki Öz Yeterlilik Algısı ile Örgütsel Muhalefet İlişkisi. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 9(2), 54-70.
- Biçkes, D. M. (2017). Konaklama İşletmelerinde Örgütsel Muhalefetin Bireylerarası Saldırganlık Üzerindeki Etkisi: Kapadokya'daki Otellerde Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 31(4), 957-973.
- Buckner, M. M., & Finn, A. N. (2013). Academic Locus of Control as an Individual Factor Influencing Student Dissent. *Communication Research Reports*, 30(4), 333-341.
- Cenkci, T., & Ötken, A. B. (2012). *The Influence of Organizational Climate on Employee Dissent in Turkey*. University of Riverside, Global Mindset Development in Leadership and Management Conference Proceedings, Los Angeles, CA, U.S.A, 106-130.
- Chin, W. W., Marcolin, B. L., & Newsted, P. R. (2003). A Partial Least Squares Latent Variable Modeling Approach For Measuring Interaction Effects: Results From a Monte Carlo Simulation Study and an Electronic-Mail Emotion/Adoption Study. *Information Systems Research*, 14(2), 89-217.
- Croucher, S. M., Braziunaite, R., Homsey, D., Pillai, G., Saxena, J., Saldanha, A., Joshi, V., Jafri, I., Choudhary, P., Bose, L., & Agarwal, K. (2009). Organizational Dissent and Argumentativeness: A Comparative Analysis between American and Indian Organizations. *Journal of Intercultural Communication Research*, 38(3), 175-191.
- Çakıcı, A. (2010). *Örgütlerde İşgören Sessizliği: Neden Sessiz Kalmayı Tercih Ediyoruz?*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Çetin, F., Şeşen, H., & Basım, H. N. (2013). Örgütsel Psikolojik Sermayenin Tükenmişlik Sürecine Etkileri: Kamu Sektöründe Bir Araştırma. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(3), 95-108.
- Çilenti, K. (1979). *Eğitim Teknolojisi*. Ankara: Kadioğlu Matbaası.
- Çubukçu, Z., & Girmen, P. (2007). Öğretmen Adaylarının Sosyal Öz-Yeterlilik Algılarının Belirlenmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1), 57-74.
- Dağtekin, G. (2017). *The Relationship Between Psychological Capital and Organizational Silence: A Research on Telecommunications Sector*. Master Thesis. İstanbul: Marmara Üniversitesi.
- De Dreu, C. K. W., & West, M. A. (2001). Minority Dissent and Team Innovation: The Importance of Participation in Decision Making. *Journal of Applied Psychology*, 86(6), 1191-1201.
- Erdoğan, N. (1995). *Örgütlerde Yetki Devrinden Personelin Güçlendirilmesine Geçişte Yöneticilerde Koçluk (Coaching) Becerilerinin Geliştirilmesi*. 21. Yüzyılda Liderlik Sempozyumu (5-6 Haziran) Bildiriler, İstanbul.
- Erkuş, A., & Findıklı, M. A. (2013). Psikolojik Sermayenin İş Tatmini, İş Performansı ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisine Yönelik Bir Araştırma. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 42(2), 302-318.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models With Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18, 39-50.
- Garner, J. T. (2016). Open Doors and Iron Cages: Supervisors' Responses to Employee Dissent. *International Journal of Business Communication*, 53(1), 27-54.
- Goldman, Z. W., & Myers, S. A. (2015). The Relationship between Organizational Assimilation and Employees' Upward, Lateral, and Displaced Dissent. *Communication Reports*, 28(1), 1-12.
- Goodboy, A. K., Chory, R. M., & Dunleavy, K. N. (2008). Organizational Dissent as a Function of Organizational Justice. *Communication Research Reports*, 25(4), 255-265.
- Graham, J. W. (1986). Principled Organizational Dissent: A Theoretical Essay. *Research in Organizational Behavior*, 8, 1-52.
- Güler, B. K. (2012). Pozitif Psikolojik Sermaye: Tanımı, Bileşenleri ve Yönetimi. İçinde: A. Keser, G. Yılmaz, S. Yürür (Ed.), *Çalışma Yaşamında Davranış: Güncel Yaklaşımlar* (s.137-166). Kocaeli: Umuttepe Yayıncılık.
- Hair, J. F., Hult, T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2013). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Halis, M. (2000). Örgütsel İletişim ve İletişim Tatminine İlişkin Bir Araştırma. *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14(1), 217-230.
- Kadı, A., & Beytekin, O. F. (2015). Okul Kültürü ve Örgütsel Muhalefet Davranışları Arasındaki İlişkinin Mesleki

- Değerler Aracılığıyla Araştırılması. *Kalem Eğitim ve İnsan Bilimleri Dergisi*, 5(1), 71-97.
- Kahya, C. (2015). Mesleki Özyeterlilik ve Örgütsel Sessizlik İlişisini Belirlemeye Yönelik Ampirik Bir Çalışma. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 5(1), 293-314.
- Kassing, J. W. (1997). Articulating, Antagonizing, and Displacing: A Model of Employee Dissent. *Communication Studies* 48(4), 311-332.
- Kassing, J. W. (1998). Development and Validation of the Organizational Dissent Scale. *Management Communication Quarterly*, 12(2), 183-229.
- Kassing, J. W. (2000a). Exploring the Relationship Between Workplace Freedom of Speech, Organizational Identification and Employee Dissent. *Communication Research Reports*, 387-396.
- Kassing, J. W. (2000b). Investigating the Relationship Between Superior-Subordinate Relationship Quality and Employee Dissent. *Communication Research Reports*, 17, 58-70.
- Kassing, J. W. (2002). Speaking Up: Identifying Employees' Upward Dissent Strategies. *Management Communication Quarterly*, 16(2), 187-209.
- Kassing, J. W. (2008). Consider This: A Comparison of Factors Contributing to Employees' Expressions of Dissent. *Management Communication Quarterly*, 56(3), 342-355.
- Kassing, J. W., & Armstrong, T. A. (2002). Someone's Going to Hear About This; Examining the Association Between Dissent-Triggering Events and Employees' Dissent Expression. *Management Communication Quarterly*, 16(1), 39-65.
- Kassing, J. W., & Avtgis, T. A. (1999). Examining the Relationship between Organizational Dissent and Aggressive Communication. *Management Communication Quarterly*, 13(1), 100-115.
- Kaya, Ç. (2016). Kontrol Odağı ve Örgütsel Muhalefet Arasındaki İlişki Üzerine Bir Araştırma. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 12(46), 81-96.
- Koçel, T. (2007). *İşletme Yöneticiliği*. İstanbul: Beta Basım Yayın.
- Kutanis, R. Ö., & Oruç, E. (2014). Pozitif Örgütsel Davranış ve Pozitif Psikolojik Sermaye Üzerine Kavramsal Bir İnceleme. *The Journal of Happiness & Well-Being*, 2, 145-159.
- Landier, A., Sraer, D., & Thesmar, D. (2009). Optimal Dissent in Organizations. *The Review of Economic Studies*, 76(2), 761-794.
- Larson, M., & Luthans, F. (2006). Potential Added Value of Psychological in Predicting Work Attitudes. *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 13(2), 75-92.
- Luthans, F. (2002). The Need for and Meaning of Positive Organizational Behavior. *Journal of Organizational Behavior*, 23(6), 695-706.
- Luthans, F., & Youssef, C. M. (2004). Human, Social and Now Positive Psychological Capital Management: Investing in People for Competitive Advantage. *Organizational Dynamics*, 33(2), 143-160.
- Luthans, F., Avey, J. B., & Patera, J. I. (2008b). Experimental Analysis of a Webbased Training Intervention to Develop Positive Psychological Capital. *Academy of Management Learning & Education*, 7(2), 209-221.
- Luthans, F., Avey, J. B., Avolio, B. J., Norman, S. M., & Combs, G. M. (2006b). Psychological Capital Development: Toward a Micro-intervention. *Journal of Organizational Behavior*, 27, 387-393.
- Luthans, F., Avolio, B. J., Avey, J. B., & Norman, S. M. (2007). Positive Psychological Capital: Measurement and Relationship with Performance and Satisfaction. *Personnel Psychology*, 60, 541-572.
- Luthans, F., Luthans, K. W., & Luthans, B. C. (2004). Positive Psychological Capital: Beyond Human and Social Capital. *Business Horizons*, 47(1), 45-50.
- Luthans, F., Norman, S. M., Avolio, B. J., & Avey, J. B. (2008a). The Mediating Role of Psychological Capital in the Supportive Organizational Climate-employee Performance Relationship. *Journal of Organizational Behavior*, 28, 219-238.
- Luthans, F., Youssef, C. M., & Avolio, B. J. (2006a). *Psychological Capital: Developing The Human Competitive Edge*. Oxford University Press.
- Masten, A., & Reed, M. J. (2002). Resilience in Development. In R. Synder & S. Lopez (Ed.), *Handbook of Positive Psychology* (s.72-82). Oxford: Oxford University Press.
- Milliken, F. J., Morrison, E. W., & Hewlin, P. F. (2003). An Exploratory Study of Employee Silence: Issues that Employees Don't Communicate Upward and Why. *Journal of Management Studies*, 40(6), 1453-1476.
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric Theory*. New York: McGraw Hill.
- Ötken, A. B., & Cenkci, T. (2013). Beş Faktör Kişilik Modeli ve Örgütsel Muhalefet Arasındaki İlişki Üzerine Bir Araştırma. *Öneri*, 10(39), 41-51.
- Özdemir, M. (2010). *Ankara İli Kamu Genel Liselerinde Görev Yapan Yönetici ve Öğretmenlerin Örgütsel Muhalefete İlişkin Görüşleri*. Doktora Tezi. Ankara: Ankara Üniversitesi.
- Özer, P. S., Topaloğlu, T., & Özmen, Ö. N. T. (2013). Destekleyici Örgüt İkliminin, Psikolojik Sermaye ile İş Doyumu İlişisinde Düzenleyici Etkisi. *Ege Akademik Bakış*, 13(4), 437-447.
- Özgen, I., & Sürgevil, O. (2009). Örgütsel Sessizlik Olgusu ve Turizm İşletmeleri Açısından Değerlendirilmesi. İçinde Z. Sabuncuoğlu (Ed.), *Turizm İşletmelerinde Örgütsel Davranış*. Bursa: MKM Yayıncılık.
- Özkalp, E. (2009). *Örgütsel Davranışta Yeni Bir Boyut: Pozitif (Olumlu) Örgütsel Davranış Yaklaşımı ve Konuları*. Osmangazi Üniversitesi, Eskişehir 17. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiri Kitabı, 491-497.

- Payne, H. J. (2007). The Role of Organization-Based Self-Esteem in Employee Dissent Expression. *Communication Research Reports*, 24(3), 235-240.
- Püsküllüoğlu, E. L., & Altinkurt, Y. (2018). Öğretmenlerin Eleştirel Düşünme Eğilimleri ile Örgütsel Muhalefet Davranışları Arasındaki İlişki. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, doi: 10.16986/HUJE.2018037422
- Redding, W. C. (1985). Rocking Boats, Blowing Whistles, and Teaching Speech Communication. *Communication Education*, 34(3), 245-258.
- Sadykova, G., & Tutar, H. (2014). Örgütsel Demokrasi ve Örgütsel Muhalefet Arasındaki İlişki Üzerine Bir İnceleme. *İşletme Bilimi Dergisi*, 2(1), 1-16.
- Schneider, S. L. (2001). In Search of Realistic Optimism Meaning, Knowledge, and Warm Fuzziness. *American Psychologist*, 56(3), 250-263.
- Shahinpoor, N., & Matt, B. F. (2007). The Power of One: Dissent and Organizational Life. *Journal of Business Ethics*, 74(1), 37-48.
- Snyder, C. R. (2002). Hope Theory: Rainbows in the Mind. *Psychological Inquiry*, 13, 249-276.
- Sprague, J. A., & Ruud, G. L. (1988). Boat-rocking in the High Technology Culture. *American Behavioral Scientist*, 32(2), 169-193.
- Stajkovic, A. D., & Luthans, F. (1998). Social Cognitive Theory and Self-Efficacy: Going Beyond Traditional Motivational and Behavioral Approaches. *Organizational Dynamics*, 26(4), 62-74.
- Stewart, M., Reid, G., & Mangham, C. (1997). Fostering Children's Resilience. *Journal of Pediatric Nursing*, 12(1), 21-31.
- Tınaztepe, C. (2012). Örgüt İçi Etkin İletişimin Örgütsel Sinizme Etkisi. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(1), 53-63.
- Tutar, H. (2003). *Örgütsel İletişim*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Vakola, M., & Dimitris, B. (2005). Antecedents and Consequences of Organizational Silence: An Empirical Investigation. *Employee Relations*, 27(4-5), 441-458.
- Yeniçeri, Ö. (2006). Yönetim Süreçlerinin Etkinleştirilmesinde Açık Yönetim Anlayışının Rolü. İçinde Ö. Yeniçeri (Ed.), *Yönetimde Yeni Yaklaşımlar*. İstanbul: IQ Kültür Sanat Yayıncılık.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Katılımcı Çalışma İkliminin Kurumsal İtibar Algısı Üzerindeki Etkisinde Kişi-İş ve Kişi-Kurum Uyumunun Aracılık Etkisi

The Effect of Participatory Work Climate on Perception of Corporate Reputation: The Mediating Role of Person-Organization Fit and Person-Job Fit

Deniz Palalar Alkan ^{a,*}, Bilal Çankır ^b

^a Dr. Öğr. Üyesi, Yeditepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 34755, İstanbul/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-2204-7024

^b Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Medeniyet Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İşletme Bölümü, 34000, İstanbul/Türkiye.
ORCID: 0000-0001-5126-8769

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Katılımcı Çalışma İklimi
Kişi-İş Uyumu
Kişi-Kurum Uyumu
Kurumsal İtibar Algısı

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Participatory Work Climate
Person-Organization Fit
Person-Job Fit
Perception of Corporate Reputation

ÖZ

Araştırmanın amacı, katılımcı çalışma ikliminin kurumsal itibar algısı üzerindeki etkisinde kişi-iş ve kişi-kurum uyumunun aracılık rolünün olup olmadığı ortaya çıkarmaktır. Katılımcı çalışma iklimi de katılımcılığın bu özelliğinin çalışma ikliminde ne derecede olduğunu ortaya çıkarmaktır. Kişi-Kurum uyumu Schneider (1987)'in Çekim-Seçim-Yıpranma (Attraction-Selection-Attrition) modeline dayanmaktadır. Bu model kişilerin rasgele durumlara atanmadığını, ancak daha çok cazip durumları araştırdıklarını savunmaktadır. Kişi-iş uyumu da bu değer eşleşmesinin kişi ve yaptığı iş ve görevlerde ne derecede olduğunun tespitine odaklanmaktadır. Kurumsal itibar kavramının temelinde de kişinin itibarında olduğu gibi "güven" ve "inanç" kavramları bulunmaktadır. Bahsi geçen ilişki ve etkileri ortaya çıkarmak için bu çerçevede İstanbul'da istihdam edilmiş olan 283 çalışan üzerine anket çalışması yapılmıştır. Sonuçta kişi-kurum uyumunun katılımcı iklim ile kurumsal itibar ilişkisinde aracılık rolü üzerine bir araştırma yapılmış olup aracılık rolü ortaya konulmuştur.

ABSTRACT

The aim of the research is to reveal the mediating effects of the person-organization and person-job fit on the impact of participatory work climate on the perception of corporate reputation. Participatory work climate thus utilizing such aspect of participation and revealing how important it is in any given work climate. Person-organization fit is developed on the basis of Schneider's (1987) Attraction-Selection-Attrition Model. This model argues that a person is not assigned to a random situation, rather they deliberately explore more attractive situations. Person-job fit is also focuses on how this value congruence occur between the person and the tasks that he/she executes. The concept of corporate reputation is based on the concepts of "trust" and "belief" as well. Trust can be defined as the harmony between the organization mission and its actions, as well as the credibility of the organization's objectives. For this purpose, a survey was conducted on 283 employees employed in Istanbul in this in order to reveal the relationship and effects of stated variables above. The findings reveal the partial mediating effect of person-organization fit on the impact of participatory work climate on the perception of corporate reputation.

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: dpalkan@gmail.com

1. Giriş

Gümrük duvarlarının yükselmeye başladığı, ticaret savaşlarının konuşulmaktan ötesine yani uygulamaya geçtiği günümüzde bu olgu ile birlikte işletmeleri yepyeni zorluklar beklemesi düşünülmektedir. Rekabetin gitgide daha çetinleştiği günümüz koşullarında işletmelerin sürdürülebilir büyüme ve rekabet üstünlüğü sağlamaları için örgütler çalışanlarından azami ölçüde faydalanma yoluna gitmektedir. Bununla birlikte eğitim olanaklarının gelişmesi ile çalışanların niteliğinin artması da onların işletmelerinden daha fazla yetki ve sorumluluk talep etmesi de örgütleri katılımcı çalışma ortamına sevk eden unsurlardandır.

Sosyal mübadele teorisi'ne göre, çalışan kurumun kendisine sağladığı imkânlar doğrultusunda işi ve kurumu ile uyum sağlamaktadırlar (Emerson, 1976). Ayrıca katılımcı çalışma iklimi sunan işletmeler işletmeye güven ve bağlılık daha fazla olmaktadır (Ruppel ve Harrington, 2000). Bununla birlikte kurumsal itibar algısı yüksek olan çalışanların işlerinden aldıkları keyif, işletmelerine olan bağlılıklarının daha fazla olduğu önceden yapılmış olan bir araştırma sonucunda ortaya konulmuştur (Nov, Naaman ve Ye, 2010).

Çalışma İstanbul'da çeşitli sektörlerden belirli sayıda kişi üzerine yapılmıştır. Araştırmada İstanbul örnekleminin seçilme nedeni Türkiye'nin ekonomi ve finans merkezi olmuş olmasıdır. Ayrıca İstanbul aldığı son 40 yıllık göçlerle tüm Türkiye'nin bir mozaiki özelliği taşımaktadır. Bu yönüyle İstanbul'da çalışanlar örnekleminin diğer bölge ve illere nazaran daha farklı özellikte olduğu düşünülmektedir.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Katılımcı Çalışma İklimi

Rekabetin gitgide daha çetinleştiği günümüz koşullarında işletmelerin sürdürülebilir büyüme ve rekabet üstünlüğü sağlamaları için örgütler çalışanlarından azami ölçüde faydalanma yoluna gitmektedir. Bununla birlikte eğitim olanaklarının gelişmesi ile çalışanların niteliğinin artması da onların işletmelerinden daha fazla yetki ve sorumluluk talep etmesi de örgütleri katılımcı çalışma ortamına sevk eden unsurlardandır.

Türk Dil Kurumuna göre katılımcılık: herhangi bir toplantıda yöneticiden söz alıp konuşmaya katılma olarak tanımlanmaktadır (TDK, 2018). Bu tanıma göre öncelikle bir kişinin ses çıkarma (Çankır, 2016) iradesini göstermesi ve yöneticinin ise o şahsa söz hakkı vermesi gerekmektedir. Katılımcılık: herhangi bir toplantıda yöneticiden söz alıp konuşmaya katılma olarak tanımlanmaktadır. Üç tür çalışma iklimi kavramı tanımı ön plana çıkmıştır: (1) kurumların objektif ve yapısal özelliklerine dayanan (Schneider vd., 2013), (2) bireysel psikolojik özellikleri vurgulayan (Zadow vd., 2017) ve (3) kurumsal ve bireysel düzeylerde odaklanan araştırmacılar (Sanduvete-Chaves vd., 2018). Hackman ve Oldham'ın (1980) iş özellikleri modeline göre karar verme sürecine çalışan katılımını arttırmaya yönelik girişimler, iş yeniden tasarlanması için bir örnek olarak düşünülebilmektedir. Bu model: kişileri örgüt içerisinde üst seviyede motive etmeyi amaçlayan bir iş tasarım tekniğidir. Araştırmacılar modellerini kurgularken mühim gördükleri içsel iş motivasyonu üzerinde durmuşlardır. Yazarlara göre yüksek içsel motivasyona sahip şahısların duyguları, işlerini ne ölçüde iyi yaptıklarına bağlıdır. (Aşan, 2001'den aktaran:

Kaşlı, 2011). İş Özellikleri Modeli anlamlı işin, sorumluluğun ve bilginin olumlu neticelere ulaşması için bir işte tasarlanması gereken belirli özellikleri belirtmektedir. Bunları başarmak yüksek bir içsel motivasyona sebep olacak ve gerek kişilerin gerekse örgütün performansını arttıracaktır (Çetin, Arslan ve Dinç, 2014). Yeniden tasarlama üzerine bir teori ve araştırma olarak, çalışanların karar alma sürecine katılımı için yeni fırsatlar, çalışma ikliminde geniş bir yelpazede mesleki inançları ve çalışma ilişkilerini etkileyebilmektedir (Smylie, 1992).

Sashkin (1976)'a göre çalışanların yönetime katılımının sadece performans artışına sebep olmadığını bunun bir etik zorunluluk olduğunu belirterek şu üç katılımcılık yöntemini ortaya koymuştur (Ocak, 2017):

- (i) Çalışanların karar verme süreçlerine katılımı sağlanarak kendi kararlarını oluşturmaları ve hedeflerini kendilerini verebilmelidir,
- (ii) Çalışanların bir yönetici ile birlikte bir karar verme takımı oluşturulmalıdır,
- (iii) Çalışanların karar verme sürecine diğer grup üyeleri, yöneticiler ve iş arkadaşları ile birlikte katılımı sağlanmalıdır.

West (1990)'ın ortaya koymuş olduğu dört-faktör teorisine göre çalışma gruplarının inovatif karar almalarını sağlayan faktörler: vizyon, katılımcı güvenliği, görev oryantasyonu/yönlendirmesi ve inovasyon için destek (Anderson ve West, 1998). Bu teoriye göre katılımcı güvenliği: karar verme sürecine katılım, kişilerarası olarak algılanan bir ortamda gerçekleşmektedir (West, 1990). Araştırmacılar katılımcı çalışma ikliminin oluşabilmesi için: kişinin daha çok karar verme sürecine katılmasını, bilgiyi etkileme, etkileşim ve paylaşma, bu kararlara yatırım yapma olasılığı daha yüksektir ve yeni ve iyileştirilmiş fikirler sunmasını teşvik etmeyi önermişlerdir. Çünkü bir çalışma grubunun tüm üyelerinin yargısal olmayan bir iklimde yeni fikirler ve problem çözümleri yaşayabildiği durumlarda katılımcı güvenliği söz konusudur (Anderson ve West, 1998). Bu araştırma da ortaya konulan modele göre kişinin katılımcı çalışma iklimi pek çok faktöre pozitif etki edeceği öngörülmektedir.

2.2. Kişi-İş Uyumu

Türk Dil Kurumu'na göre iş: "Bir sonuç elde etmek, herhangi bir şey ortaya koymak için güç harcayarak yapılan etkinlik, çalışma" anlamına gelmektedir. Tanımdan yola çıkılırsa işletmelerin çalışanlarından beklentisi mal veya hizmet üretmeleri, bunun karşılığında da çalışanların en önemli amacı ücret elde etmeleri, bu esnada çalışan enerji, güç harcamaktadır. Tanımın eksik kaldığı bir unsur kişilerin ortaya koyacakları şey (işletmeler için mal veya hizmet) zaman harcamaları olduğunu düşünmekteyiz.

Bu noktadan yola çıktığında kişi en kıymetli sermayesi olan 'zaman'ını harcadığı iş yerinde nasıl harcamaktadır sorusu ortaya çıkmaktadır. Çalıştığı kurum ve işinden memnuniyet, oraya bağlılık ve sadakatini direkt etkileyen bir unsur olarak kişi-iş ve kişi-kurum uyumu son dönemlerde pek çok araştırmacı tarafından incelenmiş konulardır.

Kişi-iş uyumu belirli teorilere dayanmaktadır. Bunlardan birisi Özellik-Faktör'dür (Williamson ve Biggs, 1979). Bu

teoriye göre kişinin hünerleri, becerileri, başarıları, eğilimleri, değerleri ve şahsiyeti mesleklerin koşul ve şartlarının uyumlaşması gerektiği üzerine yoğunlaşmaktadır (Ireh, 1999). Özellik ve faktör teorisinin ifadeleri şahıs ve mesleğin karakteristik niteliklerinin değerlendirilmesi manasına gelmektedir (Ireh, 1999). Özellik-faktör teorisine göre kişiler çeşitli niteliklere haiz olup, çalışanların farklı yetenekleri ölçülerek farklı işlerle eşleştirilebilir (Patton ve Mcmahon, 2014).

Yine kişi-iş uyumu kuramlarından olan İş Uyumu Teorisi (Dawis ve Lofquist, 1984) ise güncel pek çok uyum teorisinin aksine, yapılacak iş kesinleştikten sonra kişinin mesleği ve kariyeri başarılı olma ile kısmına odaklanmaktadır (Renfro-Michel ve Sheperis, 2009). Gothard ve arkadaşlarına (2001)'e göre, işe uyum teorisinin temellendiği nokta kişi ve çevrenin karşılıklı uyum göstermek adına çabaladıkları ve bunun her iki taraf için de tatmin sağladığı varsayım ve tasavvuru vardır (Gothard vd., 2001). Kişinin ihtiyaç ve beklentiler gibi, temel yetenekler de kalıtım vasıtasıyla elde edilir ve farklı çevre ve ortamlarda bulunmaktan nedeniyle öğrenmeler yoluyla şekillenmektedir (Dawis, 2005).

Yapılan alanyazın taramasında katılımcı çalışma iklimi -ve benzer kavramlar- ile kişi-iş uyumu arasındaki ilişkiyi inceleyen herhangi bir araştırmaya ulaşamamıştır. Çalışanda katılımcı çalışma iklimi algısının kişi-iş uyumunun doğru orantılı artıp azalacağı bu çalışmada öngörülmektedir. Buna göre araştırmanın ilk hipotezi:

H1: Katılımcı çalışma ikliminin kişi-iş uyumu üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.

2.3. Kişi-İş Uyumu

Kişi Kurum uyumu Schneider'in (1987) Çekim-Seçim-Yıpranma (Attraction-Selection-Attrition) modeline dayanmaktadır. Bu model kişilerin rasgele durumlara atanmadığını, ancak daha çok cazip durumları araştırdıklarını savunmaktadır. Kişiler bu durumun birer parçası olarak seçilir ve durumu bu durumda bırakarak belirlerler. Schneider bu modeli örgütsel davranış alanına; kişi örgüt ile uyuyorsa insanların örgüte ilgi duyduklarına, örgüte dâhil olmaya ve örgütte kalmaya karar verdiklerini fakat bu duruma uymuyorsa ayrıldıklarını belirtmiştir (Sekiguchi, 2004).

Kişi kurum uyumu pek çok araştırmacı tarafından tanımlanmıştır. Çoğu araştırmacı, kişi-kurum uyumunun bireyler ve kuruluşlar arasındaki uyumluluk olarak genel olarak tanımlamıştır (Kristof, 1996). Kişi kurum uyumu kişinin kurumu ile hissettiği beceri, yetkinlik ve değerlerin eşleşmesi olarak da tanımlanabilmektedir. Ancak çoğu örgütsel davranış alanındaki uzman araştırmacılar kişi kurum uyumundaki bu unsurlar arasında değer eşleşmesi üzerinde çalışma yapmışlardır.

Muchinsky ve Monahan'a (1987) göre kişi kurum uyumu hem kurumun hem de kişinin ihtiyaçlarının karşılandığı zaman meydana geldiğini belirtmektedir. Bu görüş kişi kurum uyumunun ilk boyutu olan tamamlayıcı uyuma dairdir. Tamamlayıcı uyumda vurgu ihtiyaçlara ve tamamlayıcı niteliklere somut kriterler içerir.

İkinci uyum ise destekleyici uyumdur. Burada ast olan ve odaklanılan husus değerlerdir. Destekleyici uyum bir kişi ve

bir kurum benzer nitelikte olduğunda veya eşleşen karakteristik özelliklerle ortaya çıkar. Bir kurum, zaten iş gücünün sahip olduğu becerilere sahip olan bir çalışanı işe istihdam ederse, tamamlayıcı uyum sağlanabilir. Tamamlayıcı uyum, bir kurumun ve bireyin temel özellikleri arasındaki ilişkiye dayanmaktadır (Kristof, 1996'dan Akt. Yaşar, 2009).

Yapılan alanyazın taramasında katılımcı çalışma iklimi -ve benzer kavramlar- ile kişi-kurum uyumu arasındaki ilişkiyi inceleyen herhangi bir araştırmaya rastlanamamıştır. Üstteki hipoteze benzer bir şekilde çalışanlardada katılımcı çalışma iklimi algısının kişi-iş uyumunun doğru orantılı artıp azalacağı bu çalışmada düşünülmektedir. Buna göre araştırmanın ikinci hipotezi:

H2: Katılımcı çalışma ikliminin kişi-kurum uyumu üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.

Alanyazında kişi-iş ve kişi-kurum uyumu arasındaki ilişkiyi incelenen birkaç araştırma bulunmuş ve bu araştırmaların bazılarında her iki değişken arasında anlamlı pozitif ve yüksek düzeyde ilişki (Higgins ve Judge, 2004; O'Reilly, Chatman ve Caldwell, 1991), bazısında ise anlamlı ve pozitif ancak düşük ilişki (Lauver ve Kristof,-Brown, 2001) bulunmuştur.

2.4. Kurumsal İtibar Algısı

Türk Dil Kurumu'na göre itibar, Arapça kökenli olup saygınlık ve borç ödemedeki güvenilir olma durumu, kredi anlamlarına gelmektedir TDK (2018). İngilizce Reputation anlamına gelen itibar kelimesi Latince, reputatus kelime kökünden türemiştir. "reputation" kavramını, reckon, yani; sanmak, güvenmek, tahmin etmek, hesap etmek gibi bir dizi kavramı içermektedir (Mahon, 2002).

Fombrun'a (1996) göre kurumsal itibar işletme içindeki ve dışındaki insanları kendinde tutmaktır. Buna benzer bir tanıma göre bütüncül bakış açısıyla kurumsal itibar, örgütlerin yürüttüğü geçmiş faaliyetler ile sağladığı edinimlerin kişisel ve kolektif birikimden oluşmuş bir sunumu olmakta, elde edilen değer üretme yeteneğinin farklı paydaşlar tarafından tanımlanmasını içermektedir (de Castro, Lopez ve Saez, 2006).

Bir diğer tanımda, kurumsal itibar, işletmenin sahip olduğu yeteneklerinin toplamı olarak ele alan (Michalisin, Smith ve Kline, 1997) kaynak tabanlı bakış açısına göre ele almakta, işletme için stratejik bir değer bulduran ve rekabet avantajı yaratan bir faktör olarak belirtmektedir. Tanner Enstitüsünün 10000'den fazla işletmede yapmış olduğu araştırma sonucunda kurumsal itibari yüksek ve iyi bir işletmenin altı kültür özelliği şu şekilde bulunmuştur (Afshar, 2017):

- (i) Amaç, çalışanları örgütün kuruluş nedenlerine, diğer işletmelerden ayrılan özelliklerine veya dünyada yapmaya çalışılan farklılığa bağlamak anlamına gelir.
- (ii) Fırsat, çalışanlara destek verme, yeni beceriler öğrenme, geliştirme ve katkıda bulunma yeteneği sağlamak anlamına gelir.
- (iii) Başarı, çalışanlara yenilik yapma, anlamlı çalışma yapma ve takım kazanma fırsatı verme anlamına gelir.
- (iv) Takdir, çalışanların kıymetli ve seçkin çalışmalarını ve benzersiz katkılarını kabul etmek, tanımak ve onore etme anlamına gelir.

- (v) Psikolojik iyi olma, çalışanların fiziksel, sosyal, duygusal ve mali sağlığını iyileştirmek için sürekli olarak dikkat kesilme, odaklanma ve sürekli çalışmak anlamına gelir.
- (vi) Liderlik, çalışanları amaca bağlama, büyük işler yapma konusunda onları güçlendirmek ve kamaradist-birlikte çok zaman geçiren insanlar arasında karşılıklı güven ve dostluk- duygusu oluşturmak anlamına gelir.

Yapılan alanyazın incelemesinde kurumsal itibar algısı ile araştırmanın diğer değişkenleri arasında yapılmış herhangi bir çalışmaya rastlanamamıştır. Ancak yukarıda da zikredildiği üzere ve kavram olarak diğer değişkenlerle anlamlı ve pozitif bir ilişkisinin olacağı düşünülmektedir. Buna göre araştırmanın diğer üç hipotezi:

H3: Katılımcı çalışma ikliminin kurumsal itibar algısı üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.

H4: Kişi-iş uyumunun kurumsal itibar algısı üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.

H5: Kişi-kurum uyumunun kurumsal itibar algısı üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.

Araştırmanın ana iki hipotezi de şu şekilde oluşturulmuştur:

H6: Katılımcı çalışma ikliminin kurumsal itibar algısı üzerindeki etkisinde kişi-iş uyumunun aracılık rolü vardır.

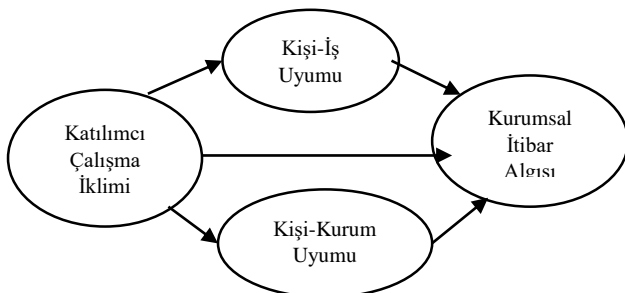
H7: Katılımcı çalışma ikliminin kurumsal itibar algısı üzerindeki etkisinde kişi-kurum uyumunun aracılık rolü vardır.

3. Yöntem

3.1. Araştırmanın Amacı

Kişi-kurum ve kişi-iş uyumunun katılımcı iklim ve kurumsal itibar algısı üzerindeki aracılık etkilerinin incelenmesi amacı ile gerçekleştirilen çalışma modeli Şekil 1'de belirtilmiştir. Söz konusu model değişkenler arası neden-sonuç ilişkisini göstermektedir. Şekilde görüleceği üzere öncelikli olarak bağımsız değişkenin aracı değişken üzerinde, bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerinde ve aracı değişkenin de bağımlı değişken üzerinde bir etkisi beklenmektedir. Bu notada aracı değişken kontrol edildiğinde bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisinde bir düşüş beklenilmektedir. Söz konusu ilişki düzeyinin azalması "kısmi aracılık" etkisinin bir göstergesi olup; ilişkinin anlamlı çıkmaması ise "tam aracılık" olarak ifade edilmektedir (Baron ve Kenny, 1986; 1173-1174).

Şekil 1. Kişi-Kurum Uyumu, Kişi-İş Uyumu, Katılımcı İklim ve Kurumsal İtibar Algısı İlişkisi



3.2. Örneklem, Veri Toplama Aracı ve Veri Toplama Süreci

Çalışma örnekleme perakendecilik sektöründe çalışan 283 kişiden oluşmaktadır. Çalışmada kolayda örnekleme metodu kullanılmıştır. Verilerin analizinde kolayda örnekleme metodu kullanılmış olup; çalışma örnekleme perakende sektöründe çalışan 283 kişiden oluşmaktadır. Örneklemin %41'i kadın, % 59'u ise erkektir. Araştırmaya katılanların %14 'ü yönetici , %21'i uzman; %37'si uzman yardımcısı ve %28'i memurdur. Örnekleme katılanların çoğunluğu 26 ile 35 yaş aralığındadır (%79,2). Katılımcıların büyük çoğunluğunun lisansüstü derecesine sahip oldukları görülmektedir (%54,6). Örnekleme gurubunun sektörde bulunma süreleri 7-9 yıl arasındadır (%49,5). Araştırmaya katılanların çoğunluğunun kurumlarında bulunma süreleri ise 4-6 yıl arasındadır (%47,3).

Veri toplama aracı olarak Kişi-İş Uyumu ve Kişi-Kurum Uyumunu ölçmek için Saks ve Ashforth, (1997) ve Cable ve Judge (1996) oluşturduğu ve Yaşar'ın (2009) Türkçe uyarlamasını yaptığı toplam yedi ifadeli ölçek, Kurumsal İtibar algısını ölçmek için Walsh, Beatty ve Shiu, (2009). Müşteri itibar algısını ifadeleri değiştirerek çalışan itibar algısına ve Türkçe'ye uyarlayan Eğilmez'in (2017) 15 maddelik ölçeği ve Katılımcı Çalışma İklimi içinse Newman's (1977) ve Vakola ve Bouradas (2005) oluşturduğu ve Türkçe uyarlaması Öztürk, Y. (2014) tarafından yapılan sekiz maddelik ölçek kullanılmıştır.

3.3. Verilerin Analizi

Çalışmada kullanılan ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirliği araştırma sonuçları bakımından önemlidir. Bir ölçeğin güvenilirliği kullanılan ölçeğin bir değişkeni ölçümlemede kullanılan soruların birbirleri ile olan tutarlılığını ve kullanılan ölçeğin ne derecede değişkeni yansıttığının göstergesidir. Bu çalışma kapsamında kullanılan ölçeklerin güvenilirliğini ölçmede Cronbach alpha testi kullanılmıştır. Bunun yanı sıra bir ölçeğin geçerliliği, ölçümlenmek istenen değişkenin ne derece ölçtüğü ile ilintilidir. Ancak, geçerlilik testi güvenilirlik testinde olduğu gibi belirli bir katsayısına sahip değildir. Bu çalışmada yapı geçerlilik testi kullanılmıştır. Bunun yanı sıra, bir ölçeğin kavramsal geçerliliğinin analizinde sıklıkla kullanılan metot olan faktör analizi yönteminden yararlanılmıştır. İki değişken arasındaki birliktelik ve yön belirleme açısından sıklıkla kullanılan yöntem olan korelasyon analizi ölçeklerin gerekli güvenilirlik ve geçerlilik analizlerinden sonra hesaplanmıştır. Son olarak aracılık etkisini belirleme amaçlı hiyerarşik regresyon analizinden yararlanılmıştır.

4. Bulgular

4.1. Geçerlik ve Güvenirlik Analizleri

Öncelikle çalışmanın bağımsız değişkeni olan katılımcı iklim gerekli ölçeğinin yapı geçerliliğini ortaya koymak amacı ile faktör analizi yapılmıştır. Çalışmanın bağımsız değişkeni olan katılımcı iklim ölçeğinin yapı geçerliliğini ortaya koymak için açılmalı faktör analizinden yararlanılmıştır. Analiz sonucunda toplam açıklanan varyansı %64 olan tek faktörlü yapı desteklenmiştir. 8 maddeden oluşan katılımcı iklim ölçeğinin güvenilirliğinin hesaplanması adına alpha katsayısına bakılmıştır

($\alpha > 0,80$) ve ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğu tespit edilmiştir. Yapılan KMO test sonucu örnek büyüklüğünün faktör analizi uygulanması için yeterli olduğu görülmektedir (KMO=0,836>0,60).

Çalışmanın bağımlı değişkeni olan kurumsal itibar algısı ölçeği toplam 15 maddeden oluşmaktadır. Faktör analizinde 25. soru hem sosyal ve çevresel sorumluluk boyutuna hem de finansal güç ve güvenilirlik boyutuna yakın değerlerde dağıldığı için analiz dışı bırakılmıştır. Benzer şekilde 27. soru ise müşteri odaklılık, iyi işveren olma ve finansal güç ve güvenilirlik boyutlarına yakın bir değerlerde dağılım göstermesinden dolayı analizden çıkartılmıştır. Kurumsal itibar algısı ölçeğinde kalan 13 maddenin güvenilirliğini hesaplamak adına iç tutarlılık katsayısı olan Cronbach Alpha hesaplanmıştır. Ölçeğin genel güvenilirliğinin yüksek düzeyde olduğu görülmektedir ($\alpha > 0,80$). Ölçeğin yapı geçerliliğini ortaya koymak amacı ile gerçekleştirilen açımlayıcı faktör analizi uygulanmış olup Barlett testi sonucu analize tabi tutulan sorular arasında ilişki tespit edilmiştir ($p=0,000 < 0,005$). Yapılan KMO testi sonucu örneklem büyüklüğünü faktör analizi için yeterli olduğu görülmektedir (KMO=0,836>0,60). Faktör analizi sonucunda değişkenler toplam açıklanan varyansı %71,09 olan 4 faktör altında toplanmıştır. Güvenirliğine ilişkin Cronbach Alpha katsayısı ve açıklanan varyans değerine göre katılımcı iklim ölçeğinin geçerli ve güvenilir olduğu söylenebilir. Katılımcı iklim ölçeğinin geçerliliği ve güvenilirliği tespit edildikten sonra alt boyutların (faktörlerin) güvenilirliği ölçülmesi adına her bir faktörün cronbach alpha katsayısı gerekli analizler aracılığı ile ölçülmüştür. 13 madde kullanılarak analiz edilen katılımcı iklim ölçeğinin 4 faktör altında toplanmıştır. Tablo 1'den görülebileceği gibi 'müşteri odaklılık', 'iyi işveren olma' ve 'çevre ve sosyal sorumluluk' boyutları yüksek derece güvenilir ($\alpha > 0,80$); 'finansal güç ve güvenilirlik' boyutunu ise güvenilir düzeydedir ($0,60 < \alpha < 0,80$).

Tablo 1. Kurumsal İtibar Algısı Değişkenine Ait Tanımlayıcı Veriler (Cronbach's Alpha Katsayıları)

Kurumsal İtibar Algısı Faktörler (KMO: ,799)	Açıklanan Varyans %	Güvenirlik (Alpha)
1 Müşteri Odaklılık	38,366	,803
2 İyi İşveren Olma	71,092	,885
3 Çevre Ve Sosyal Sorumluluk	19,701	,765
4 Finansal Güç Ve Güvenirlik	54,872	,811

4.2. Korelasyon Analizi

Katılımcı iklim ölçeği hesaplandıktan sonra araştırmanın aracı değişkenleri olan kişi iş uyumu ile kişi kurum uyumu ölçeklerinin güvenilirliğini ölçmek adına cronbach alpha katsayıları hesaplanmıştır. Kişi kurum uyumu ölçeğinin yapı geçerliliğini ortaya koymak amacı ile gerçekleştirilen faktör analizi sonucunda tek faktörlü yapı desteklenmiştir. Kişi kurum uyumu ölçeğinin yüksek düzeyde güvenilir olduğu anlaşılmaktadır ($\alpha > 0,80$). Araştırmanın bir diğer aracı değişkeni 3 maddeden oluşan kişi iş uyumu ölçeği öngörülen ile paralel bir şekilde tek faktör altında toplanmış olup; ölçek güvenilir düzeydedir ($0,60 < \alpha < 0,80$).

Çalışma kapsamında öncelikli olarak katılımcı iklim ile kurumsal itibar arasındaki ilişki Pearson Korelasyon analizi ile test edilmiştir. Analiz sonucuna göre katılımcı iklim ve

boyutlarının kurumsal itibar değişkeni ile pozitif yönde ve anlamlı bir ilişkisi bulunmaktadır. Müşteri odaklılık ($r=0,300$; $p < 0,005$), finansal güç ve güvenilirlik ($r=0,377$; $p < 0,005$) ve sosyal ve çevresel sorumluluk ($r=0,367$; $p < 0,005$) boyutları ile katılımcı iklim arasında zayıf dereceli ilişki tespit edilmiştir. Kurumsal itibar algısı ölçeğinin alt boyutu olan iyi işveren olma boyutu ile katılımcı iklim arasında gerçekleştirilen korelasyon analizi sonucu orta dereceli bir ilişki ($r=0,669$; $p < 0,005$) ortaya koymuştur. Benzer şekilde katılımcı iklimi oluşturan tüm faktörlerin toplamı ile kurumsal itibar arasında orta derecede bir ilişki tespit edilmiştir ($r=0,593$; $p < 0,005$).

Araştırmanın ikinci sorusu olan katılımcı iklim değişkeni ile aracı değişkenler olan kişi iş uyumu ve kişi kurum uyumu arasında ilişkinin var olup olmadığıdır. Bu doğrultuda gerçekleştirilen Pearson Korelasyon analizi sonucunda katılımcı iklim değişkeninin kişi kurum uyumu ile orta dereceli bir ilişkiye sahip olduğu tespit edilmiştir ($r=0,585$; $p < 0,005$). Yapılan analiz sonucu söz konusu değişkenler arasında pozitif yönde ve anlamlı ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır ($p < 0,000 < 0,005$).

Kişi kurum uyumu ile kurumsal itibar alt boyutları ilişkilerinin tespiti için gerçekleştirilen korelasyon analizi sonuçları sırası ile müşteri odaklılık ($r=0,281$) ve finansal güç ve güvenilirlik ($r=0,418$; $p < 0,005$) ile zayıf ve pozitif yönde anlamlı; sosyal ve çevresel sorumluluk değişkeni ile orta ($r=0,588$; $p < 0,005$) ve pozitif yönde anlamlı ve iyi işveren olma boyutu ile yüksek dereceli ($r=0,785$; $p < 0,005$) pozitif yönde ve anlamlı ilişkiler görülmektedir.

Ancak kurumsal itibar değişkeninin kişi iş uyumu ile çok zayıf bir ilişkiye sahip olduğu ve ilişkinin anlamsız olduğu yapılan analiz sonucunda görülmektedir ($r=0,110$; $p=0,064 > 0,005$). Benzer şekilde kurumsal itibar algısı ölçeğinin alt boyutları ile aracı değişken olan kişi iş uyumu ilişkisi Pearson Korelasyon analizi ile test edilmiş müşteri odaklılık alt boyutu ($r=0,296$; $p < 0,005$) ve iyi işveren olma ($r=0,175$; $p < 0,005$) ile çok zayıf dereceli pozitif yönde anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Diğer alt boyutlar olan finansal güç ve güvenilirlik ile sosyal ve çevresel sorumluluk alt boyutları ile anlamlı ilişki analiz sonucunda görülmemiştir. Faktör analizi sonuçları Tablo 2'de belirtilmiştir.

Tablo 2. Katılımcı İklim Değişkeni, Kişi-Kurum Uyumu, Kişi-İş Uyumu ve Kurumsal İtibar Değişkenleri Korelasyon Analizi

Değişkenler		A	B	C	D
A Katılımcı İklim	Anlamlılık	-			
	Pearson r	1,00			
B Kişi iş uyumu	Anlamlılık	,064	-		
	Pearson r	,110	1,00		
C Kişi kurum	Anlamlılık	,000*	**	-	
	Pearson r	,585	**	1,00	
D Kurumsal İtibar	Anlamlılık	,000*	,003	,000*	-
	Pearson r	,593	,127	,728	1,00

*Korelasyon katsayısı ,001 değerinde anlamlıdır,

**Modelde aracı değişkenler arasında varolan bir hipotez geliştirilmediğinden dolayı korelasyon değerine bakılmamıştır.

4.3. Fark Analizi

Çalışma kapsamında ikiden fazla grup arasındaki farkları belirlemeye yönelik tek yönlü varyans analizi; birbirinden bağımsız iki örneğin (cinsiyet) farkının ortaya konulması için de (independent sample t-test) t-testi kullanılmıştır. Varyans analizinde öncelikli olarak verilerin homojen dağılım gösterip göstermediği Levene test sonuçlarına bakılarak test edilmiştir. Çalışma kapsamında Levene test sonucunun anlamlı olduğu analizlerde Scheffe ve Tukey testleri uygulanmıştır. Scheffe ve Tukey testlerinin başlıca kullanılması sebebi Sosyal Bilimler alanında sıklıkla kullanılan Post-hoc testleri olmalarıdır (Durmuş, Yurtkoru, Çinko, 2013). Cinsiyet değişkeni, yaş grupları, eğitim durumu, sektörde bulunma süresi ile katılımcı iklim, kurumsal itibar algısı ve kişi kurum uyumu arasında yapılan tek yönlü varyans analiz sonucu anlamlı bir sonuç vermemiştir ($p>0,005$). Unvan değişkeniyle katılımcı iklim arasındaki ilişkinin ele alındığı Anova testi anlamlı farklılık ortaya koymuştur ($p=,000$). Analiz sonucunda unvanı memur olan katılımcıların katılımcı iklim algısı uzman yardımcısı, uzman ve yöneticilere göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Çalışılanların kurumda bulunma süresi ile katılımcı iklim değişkeni arasında yapılan Anova testi sonuçlarına bakıldığında benzer şekilde anlamlı farklılık gözlemlenmektedir ($p=0,014$). Katılımcıların çalıştıkları kurumda 1-3 yıl bulunanların 4-6 yıl bulunanlara göre katılımcı iklim algılarının daha yüksek olduğu görülmektedir (μ_{1-3} yıl=3,85; μ_{4-6} yıl=3,51).

Katılımcıların unvanları ile kurumsal itibar değişkeni arasındaki ilişkinin ele alındığı Anova testi anlamlı farklılık ortaya koymuştur ($p=,000$). Scheffe ve Tukey test sonuçları uzman yardımcısı ve yönetici unvanları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık ortaya koymaktadır. Yönetici unvanına sahip katılımcıların kurumsal itibar değişkenine daha fazla katıldıkları görülmektedir ($\mu_{\text{yönetici}}=4,06$; $\mu_{\text{uzman yardımcısı}}=3,62$). Katılımcıların kuruma bulunma süreleri ile kurumsal itibar değişkeni arasında yapılan tek yönlü varyans analiz sonuçları grupların ortalamaları

Çalışmanın bir diğer hipotezleri olan katılımcı iklimin kişi-iş uyumu ve kişi-kurum aracı değişkenleri üzerindeki etkisi regresyon analizi ile araştırılmıştır. Katılımcı çalışma iklimi algısının kişi-kurum uyum üzerindeki etkisine bakıldığında katılımcı çalışma iklim değişkeninde bir birim değişim kişi kurum üzerinde %58'lik bir artışa yol açmaktadır. Kişi-kurum değişkenindeki bir birim değişimin %34'ü katılımcı iklim değişkeni ile açıklanmaktadır. Araştırmanın ikinci hipotezi kabul edilmiştir. Ancak katılımcı iklim değişkeninin kişi-iş uyumu üzerinde anlamlı bir etkisi ($p>0,05$) tespit edilmediğinden dolayı söz konusu aracı değişken analizden çıkartılmıştır. Buna göre H1: Red.

Çalışmada kişi-iş uyumu ile kurumsal itibar arasında yapılan korelasyon analizi anlamlı bir sonuç vermemiştir. Söz konusu sonucun sebebi çalışanın istekleri ile işin gereklilikleri arasında bilişsel bir uyumsuzluk oluşabileceği gibi bireyin kurumda bulunma nedenini normatif bağlılık çerçevesinde sürdürmesi olabilmektedir. Çalışmanın ayrı bir zaman diliminde veya başka sektörde gerçekleştirilmesi farklı sonuçlar doğurabileceğinden dolayı bu sonuç genelleştirilemez.

Bu sonuçlara göre H4: Kişi-iş uyumunun kurumsal itibar algısı üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır şeklindeki

arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık ortaya koymaktadır ($p=0,017<0,05$). Sonuçlara göre kurumda 1-3 yıl arasında bulunanların kurumsal itibar algısına 4-6 yıl bulunanlardan daha çok katıldıkları görülmektedir (μ_{1-3} yıl=4,09; μ_{4-6} yıl=3,77).

Unvan değişkeniyle katılımcı iklim arasındaki ilişkinin ele alındığı Anova testi anlamlı farklılık ortaya koymuştur ($p=,000$). Analiz sonucunda memur, uzman, uzman yardımcısı ve yönetici unvanlarına sahip katılımcıların kurumsal itibar algısına farklılıkları istatistiksel olarak anlamlıdır. Buna göre yönetici unvanına sahip katılımcıların diğer gruplara oranla kurumsal itibar algısına daha çok katıldıkları görülmektedir (μ yönetici: 4,10). Kişi kurum uyumu değişkeni ile yaş grupları arasında gerçekleştirilen tek yönlü varyans analiz sonucu istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunmaktadır ($p=0,017$). Sonuçlara göre 1-3 yıl, 4-6 yıl ve 7-9 yıl arasında kurumda bulunma süreleri ile kurumsal itibar algısı arasında farklılık ortaya çıkmıştır. Kurumsal itibar algısı en yüksek grup 1-3 yıl arası çalışanlar olduğunu göstermektedir ($\mu=4,17$).

4.4. Regresyon Analizi ve Hiyerarşik Regresyon Modeli Sonuçları

Değişkenler arasında var olan ilişkinin yönü ve derecesi korelasyon analizi ile tespit edildikten sonra model çerçevesinde ortaya konulan değişkenler arası neden-sonuç ilişkisinin ortaya konulması adına regresyon analizinden yararlanılmıştır. Çalışmanın dördüncü hipotezi olan 'katılımcı iklimin kurumsal itibar üzerinde etkisi vardır' test edilmesi için katılımcı iklim ve alt boyutlarının kurumsal itibar üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Kurumsal iklimi ve alt boyutlarının kurumsal itibar üzerinde pozitif yönde ve anlamlı etkisi bulunmaktadır ($p<0,005$). Kurumsal itibardaki bir birim değişim kurumsal itibar üzerinde %59 değerinde bir artışa sebep olmaktadır. Aynı şekilde kurumsal itibardaki değişimin %35'i katılımcı iklim değişkeni ile açıklanabilmektedir. Buna göre H4 kabul edilmiştir.

dördüncü hipotez kabul beşinci hipotez ise reddedilmiştir. H5: Red. Bu sonuca göre araştırmanın bir altıncı hipotezi olan katılımcı çalışma ikliminin kurumsal itibar algısı üzerindeki etkisinde kişi-iş uyumunun aracılık rolü de reddedilmiştir.

Araştırmanın temel hipotezleri katılımcı iklimin kurumsal itibar değişkeni üzerindeki etkisinde kişi iş uyumu ve kişi kurum uyumunun aracılık etkisidir. Bu çerçevede yapılan regresyon analizinde öncelikli olarak bağımsız değişken katılımcı iklimin bağımlı değişken olan kurumsal itibar üzerine etkisi araştırılmıştır. İkinci aşamada ise bağımsız değişken olan katılımcı iklim değişkeninin aracı değişken olan kişi-kurum üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Son aşamada ise bağımsız değişken olan katılımcı iklim ile aracı değişken kişi-kurum uyumunun kurumsal itibar üzerinde etkisi araştırılmıştır. Sosyal bilimler alanında gerçekleştirilen çalışmalarda değişkenler arası ilişki farklı faktörler tarafından da açıklanabilmektedir. Bu nedenle bu alanda yapılan çalışmalarda kısmi aracılık etkisi daha yoğun görüldüğü gözlemlenmektedir (Baron ve Kenny, 1986).

Model 1'de öncelikle katılımcı iklim değişkeninin kurumsal itibar üzerinde anlamlı etkisi saptanmıştır ($p<0,05$). Hiyerarşik regresyonun ikinci aşamasında bağımsız

değişkenin (katılımcı iklim) aracı değişken olan kişi kurum üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Analiz sonucu iki değişken arasında anlamlı ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır ($p<0,05$). Son olarak kişi-kurum uyumunun katılımcı çalışma iklim ile kurumsal itibar ilişkisinde kısmi aracılık rolü yapılan regresyon sonucu gözlemlenmektedir. Yapılan regresyon analizi sonucunda kişi-kurum uyumunun kurumsal itibar algısını açıklamada anlamlı açıklamada %34 etkisi ortaya çıkmıştır. Bu sonuca göre kişi-kurum uyumunun kurumsal itibar algısı üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır şeklindeki altıncı hipotez kabul edilmiştir.

Modelde katılımcı çalışma iklimi değişkeninin kurumsal itibar algısı değişkenini açıklamada %34,9 etkisi bulunuyor iken; analize kişi-kurum uyumu eklenildiğinde kurumsal itibardaki değişimin %57'sinin açıkladığı görülmektedir. Bununla birlikte Anova tablosuna bakıldığında her iki modelin de anlamlı olduğu görülmektedir ($p<0,05$). Katsayısı tablosuna bakıldığında ise beta katsayısındaki azalma kişi kurum uyumunun kısmi aracılık etkisini ortaya koymaktadır. Buna göre araştırmanı temel hipotezlerinden olan (H7) katılımcı çalışma ikliminin kurumsal itibar algısı üzerindeki etkisinde kişi-kurum uyumunun aracılık rolü kabul edilmiştir.

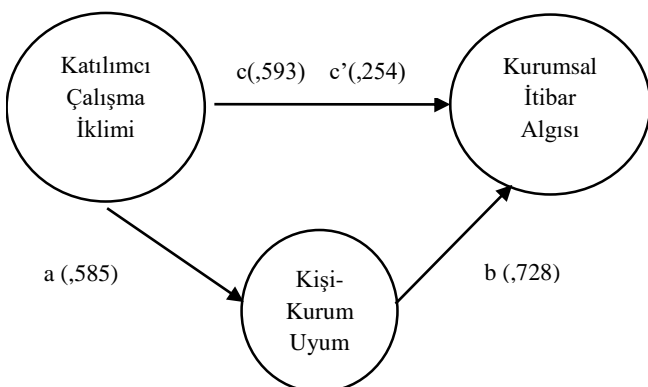
Tablo 3. Katılımcı İklim Değişkeninin Kurumsal İtibar Üzerindeki Etkisinde Kişi-Kurum Uyumunun Aracılık Etkisine Ait Hiyerarşik Regresyon Tablo Analizi

Değişkenler	Kurumsal İtibar Algısı β	Kişi-Kurum Uyumu β	Kurumsal İtibar Algısı β
Model 1			
Katılımcı İklim	,593*		
F	152,498		
R ²	,352		
Düzeltilmiş R ²	,349		
Model 2			
Katılımcı İklim		,585*	
F		146,286	
R ²		,342	
Düzeltilmiş R ²		,340	
Model 3			
Katılımcı İklim + Kişi-Kurum Uyumu			,254*
F			187,462
R ²			,572
Düzeltilmiş R ²			,569

* $p<0,001$ Not: Standart beta değerleri kullanılmıştır.

Tablo incelendiğinde, bağımsız değişkenin aracı değişken üzerindeki etkisinde standardize edilmiş regresyon katsayısı 0,585 ve anlamlılık düzeyi 0,001, aracı değişkenin bağımlı değişken üzerinde standardize edilmiş regresyon katsayısı 0,728 ve anlamlılık düzeyi 0,001 ve bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi standardize edilmiş katsayısı 0,593 ve anlamlılık düzeyi 0,001 şeklindedir. Bu bilgiler ışığında Baron ve Kenny'nin aracılık etkisi üzerine ilk üç önermesi gerçekleştiği görülmektedir. Aracı etkiden söz edebilmek için bağımsız ve aracı değişkenlerinin modele birlikte eklendiğinde c' yolunun sıfır olup olmadığına veya etki düzeyinde bir azalma görülüp görülmediğine bakılmalıdır.

Şekil 2. Araştırma Modeli



Şekil 2'den de anlaşılacağı üzere c' yolunun standardize edilmiş regresyon katsayısı 0,254 olup anlamlılık düzeyi ise 0,001'dir. Bu sonuç kişi kurum uyumunun katılımcı iklimin kurumsal itibar algısı üzerindeki kısmi aracılığını ortaya koymaktadır. Aracılık etkisinden am anlamıyla bahsedebilmek adına Sobel testinin anlamlılığına bakılması gerekmektedir Frazier et. al., 2004). Katılımcı iklimin kurumsal itibar algısı üzerinde etkisinde kişi kurum uyumunun sınırdığı aracılık etkisinde Sobel testi anlamlı sonuç vermiş olup ($p<0,001$) testin Z skor katsayısı 1.96 'dan büyüktür (4,870).

5. Sonuç ve Değerlendirme

Araştırma katılımcı çalışma ikliminin kurumsal itibar algısı üzerindeki etkisinde kişi-iş ve kişi-kurum uyumunun aracılık rolünün olup olmadığı amacı ile yapılmıştır. Araştırmanın örneklemini İstanbul'da istihdam edilmiş olan 283 çalışan teşkil etmiştir. Araştırmada yapılan korelasyon analizinde her bir değişkenin birbirleriyle anlamlı ve pozitif bir ilişki içinde olduğu bulunmuştur. Sonrasında yapılan hiyerarşik regresyon analizinde kişi kurum uyumunun katılımcı iklimin kurumsal itibar algısı üzerindeki kısmi aracılık ile anlamlı ve pozitif yönde anlamlı etkisinin olduğu saptanmıştır.

Bu sonuçların çıkmasında ilgili örneklemden çalışanların fikirlerini beyan etme isteğine ve çalışma ikliminde katılımcılığa önem verdikleri ve bunun kişi-kurum uyumu ile

kurumsal itibar algısına etki ettiği ortaya çıkmıştır. Araştırmanın en önemli kısıtı farklı sektörlerde ve tek ilde yapılmış olmasıdır. Bundan sonra çalışma yapmak isteyenlere farklı örneklem gruplarında modeli incelemeleri önerilmektedir.

Kaynakça

- Anderson, N. R., & West, M. A. (1998). Measuring climate for work group innovation: development and validation of the team climate inventory. *Journal of Organizational Behavior*, 19(3), 235-258.
- Ashar, V. (2017). 6 Essential Aspects of Workplace Culture. (Erişim:02/06/2018), http://www.huffingtonpost.com/entry/6-essential-aspects-of-workplace-culture_us_59c93aa5e4b08d66155044a7
- Aşan, Ö. (2001). *Yönetim ve Organizasyon*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of personality and social psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Cable, D. M., & Judge, T. A. (1996). Person–organization fit, job choice decisions, and organizational entry. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 67(3), 294-311.
- Çankır, B. (2016). Çalışanlarda Pozitif Ses Çıkartma Davranışı Nasıl Oluşur? Örgütsel Güven, Psikolojik Sözleşme İhlali, Lider-Üye Etkileşimi İle Pozitif Ses Çıkartma Davranışı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *KLÜ İİBF Dergisi*, 5(2), 1-12.
- Çetin, C., Arslan, M. L., & Dinç, E. (2014). *İnsan kaynakları yönetimi*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım Yayınları.
- De Castro, G. M., López, J. E. N., & Sáez, P. L. (2006). Business and social reputation: Exploring the concept and main dimensions of corporate reputation. *Journal of Business Ethics*, 63(4), 361-370.
- Durmuş, B., Yurtkoru, E. S., & Çinko, M. (2013). *Data Analysis in Social Sciences with SPSS*. İstanbul: Beta Publishing.
- Eğilmez, Ö. (2017). *Kurumsal İtibar Yönetimi: Tepe Yöneticisinin Güvenilirliğinin Kurumsal İtibar ve Çalışan Olma Niyetine Etkisi*. Doktora Tezi. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Fombrun, C. J. (1996). *Reputation: Realizing Value From The Corporate Image*. Boston: Harvard Business School Press.
- Hackman, J. R., & Oldham, G. R. (1980). *Work redesign*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Higgins, C. A., & Judge, T. A. (2004). The effect of applicant influence tactics on recruiter perceptions of fit and hiring recommendations: a field study. *Journal of Applied Psychology*, 89(4), 622.
- Kaşlı, M. (2011). İş özellikleri modelinin otel işletmelerinde uygulanabilirliğine yönelik bir araştırma. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 8(2), 159-174.
- Kristof, A. L. (1996). Person-organization fit: An integrative review of its conceptualizations, measurement, and implications. *Personnel Psychology*, 49(1), 1-49.
- Lauver, K. J., & Kristof-Brown, A. (2001). Distinguishing between employees' perceptions of person–job and person–organization fit. *Journal of Vocational Behavior*, 59(3), 454-470.
- Mahon, J. F. (2002). Corporate reputation: Research agenda using strategy and stakeholder literature. *Business & Society*, 41(4), 415-445.
- Michalisin, M. D., Smith, R. D., & Kline, D. M. (1997). In search of strategic assets. *The International Journal of Organizational Analysis*, 5(4), 360-387.
- Muchinsky, P. M., & Monahan, C. J. (1987). What is person–environment congruence? Supplementary versus complementary models of fit. *Journal of Vocational Behavior*, 31(3), 268-277.
- Newman, J. E. (1977). Development of a measure of perceived work environment (PWE). *Academy of Management Journal*, 20(4), 520-534.
- Ocak, Y. (2017). *Örgütsel Sessizlik ve Katılımcı Yönetimin Çalışan Performansı Üzerine Etkisi*. Doktora Tezi. İstanbul: Maltepe Üniversitesi.
- O'Reilly III, C. A., Chatman, J., & Caldwell, D. F. (1991). People and organizational culture: A profile comparison approach to assessing person-organization fit. *Academy of Management Journal*, 34(3), 487-516.
- Öztürk, Y. (2014). *The Relationship of Authentic Leadership and Participative Climate with Employee Voice: The Moderating Role of Personality and Organizational Identification*. PhD Thesis. İstanbul: Marmara Üniversitesi.
- Saks, A. M., & Ashforth, B. E. (1997). A longitudinal investigation of the relationships between job information sources, applicant perceptions of fit, and work outcomes. *Personnel Psychology*, 50(2), 395-426.
- Sanduvete-Chaves, S., Lozano-Lozano, J. A., Chacón-Moscoso, S., & Holgado-Tello, F. (2018). Development of a Work Climate Scale in Emergency Health Services. *Frontiers in Psychology*, (9), 1-14.
- Sashkin, M. (1976). Changing toward participative management approaches: A model and method. *Academy of Management Review*, 1(3), 75-86.
- Schneider, B. (1987). The people make the place. *Personnel Psychology*, 40(3), 437-453.
- Schneider, B., Ehrhart, M. G., & Macey, W. H. (2013). Organizational climate and culture. *Annual Review of Psychology*, 64, 361-388.
- Seiguchi, T. (2004). Person-organization fit and person-job fit in employee selection: A review of the literature. *Osaka Keidai Ronshu*, 54(6), 179-196.

- Smylie, M. A. (1992). Teacher participation in school decision making: Assessing willingness to participate. *Educational Evaluation and Policy Analysis*, 14(1), 53-67.
- TDK (2018). Güncel Türkçe Sözlük. (Erişim: 29/03/ 2018), http://tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5abcd21ccbb720.45290540
- Vakola, M., & Bouradas, D. (2005). Antecedents and consequences of organisational silence: an empirical investigation. *Employee Relations*, 27(5), 441-458.
- Walsh, G., Beatty, S. E., & Shiu, E. M. (2009). The customer-based corporate reputation scale: Replication and short form. *Journal of Business Research*, 62(10), 924-930.
- West, M. A. (1990). The social psychology of innovation in groups. In: West, M. A. (ed.), *Innovation and Creativity at Work: Psychological and Organizational Strategies*, (pp. 4-36), USA: Wiley.
- Yaşar, N. (2009). *The Relationship Between Perceived Sufficiency of HRM Practices, Person-Organization Fit, Person-Job Fit and Anxiety*. Master Thesis. Istanbul: Marmara University.
- Zadow, A. J., Dollard, M. F., McLinton, S. S., Lawrence, P., & Tuckey, M. R. (2017). Psychosocial safety climate, emotional exhaustion, and work injuries in healthcare workplaces. *Stress and Health*, 33(5), 558-569.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Duygusal Emegın Mesleki Stres ve İŖe Adanmışlık Üzerindeki Etkisi: Tur Rehberleri Üzerinde Bir Araştırma

The Effect of Emotional Labour on Occupational Stress and Work Engagement: A Research on Tour Guides

Meryem Aybas ^{a,*}, Gözde Kosa ^b

^a Dr. Öğr. Üyesi, Kafkas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 36100, Kars/Türkiye.
ORCID: 0000-0001-6133-7238

^b Dr. Öğr. Üyesi, Kafkas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 36100, Kars/Türkiye.
ORCID: 0000-0003-4252-6994

MAKALE BİLGİSİ

Makale GeçmiŖi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018

Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018

Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Duygusal Emek

Stres

Derin Davranış

İŖe Adanmışlık

Tur Rehberleri

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018

Received in revised form 28 August 2018

Accepted 30 August 2018

Keywords:

Emotional Labour

Stress

Deep Acting

Work Engagement

Tour Guides

ÖZ

Bu çalışmada duygusal emegın mesleki stres ve işe adanmışlık üzerindeki etkilerini ve mesleki stresin duygusal emek ve işe adanmışlık arasında aracı bir rolü olup olmadığını incelemeyi amaçlamıştır. Araştırmanın kapsamını hali hazırda profesyonel olarak tur rehberliği yapmakta olan kişiler oluşturmaktadır. Araştırma sonucunda duygusal emek boyutlarından olan derin davranış ve işe adanmışlık arasındaki ilişkide olumlu mesleki stresin aracı rol oynadığı tespit edilmiştir. Buna karşılık yüzeysel davranış ve işe adanmışlık arasında anlamlı hiçbir ilişki bulunamamıştır. Yüzeysel davranışın olumlu mesleki strese de hiçbir katkısı yoktur. Olumsuz mesleki stresin de aynı şekilde işe adanmışlıkla anlamlı bir ilişkisi bulunmamaktadır. Ayrıca medeni duruma göre yalnızca derin davranış açısından anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Buna göre evli tur rehberlerinin derin davranış ortalaması bekarların derin davranış ortalamasından daha yüksek olarak gerçekleşmiştir.

ABSTRACT

This study aimed to examine the effects of emotional labor on occupational stress and work engagement to work and the role of occupational stress as a mediator between emotional labor and work engagement. The scope of the research is already those who are professional tour guides. As a result of the research, it was determined that positive occupational stress plays a mediating role between deep acting from emotional labor dimensions and work engagement. On the other hand, there was no significant relationship between superficial acting and work engagement. Also there was no significant relationship between positive occupational stress and superficial acting. Negative occupational stress does not have a meaningful relationship with work engagement in the same way. There was also a significant difference in marital status only in terms of deep behavior. According to this, married tour guides' deep acting averages were higher than single ones' deep averages.

1. Giriş

Endüstri 4.0'a geçiş yaptığımız bu günlerde hizmet sektörü ve hizmet sektörünün temel rekabet kaynağı insan emeği çok daha fazla önem kazanmış bulunmaktadır. Duygusal emek,

hizmet sektörünün yoğunlaştığı günümüzde çalışan performansı açısından en fazla talep edilen çalışma koşullarından biridir. Hizmet verenlerin duygusal durumları müşterilerin duygusal durumlarını, aradaki etkileşimde duygusal bulaşma olduğu için doğrudan etkilemektedir

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: meryemaybas@gmail.com

(Hennig-Thurau vd., 2006: 58). Çalışanların, müşterilerin duygusal durumlarını doğrudan etkileyebilme kabiliyeti algılanan hizmet kalitesini, müşteri sadakatini, hizmetten duyulan memnuniyeti de etkileyecektir (Hennig-Thurau vd., 2006: 61). Buna göre hizmet faaliyetlerinin başarısında duygusal emeğin önemli bir rolü olduğu artık yadsınamaz bir gerçektir.

Duygusal emeğin, genellikle bireysel açıdan olumsuz sonuçlarının araştırıldığı, işe adanmışlıkla arasındaki mekanizmanın incelenmesi açısından bir boşluk olduğu tespit edilmiştir. Standart olmayan, istikrarsız çalışma düzenlemeleri, düşük ücretler, kapsamlı iş talepleri, yoğun müşteri etkileşimi ve hızla değişen çevrede faaliyet gösteren konaklama ve turizm sektörü çalışanları yoğun bir stres altında çalışarak etkin hizmet verebilmek için yoğun bir duygusal emek göstermek zorunda kalmaktadır (Lo ve Lamm, 2005: 24).

Tur rehberleriyle ilgili olarak 1990-2015 yılları arasında Ulusal Turizm Kongrelerinde sunulan 22 bildiri de stres yönetimi ve stres yönetim becerileri birer kez anahtar kelimeler içerisinde ifade edilirken; duygusal emek ve işe adanmışlık kavramlarının hiç geçmediği görülmektedir (Şahin ve Acun, 2015: 225). Buna karşılık duygusal emek ve tükenmişlik ilişkisini inceleyen bazı çalışmalar bulunmaktadır (Akdu ve Akdu, 2016; Korkmaz, Sünnetçioğlu ve Koyuncu, 2015). Bu çalışmalarda duygusal emek faktörlerinden olan yüzeysel davranış ve tükenmişlik arasında doğrudan ilişkiler bulunmuştur. Pozitif durumlar ve pozitif durumlara yol açan koşulların psikolojide çoğu zaman çok fazla ilgi çekmemesi (Schaufeli ve Bakker, 2004) duygusal emek, olumlu mesleki stres ve işe adanmışlık konusunun bu alanda da çalışılmamış olmasının nedeni olarak açıklayabilir.

İşe adanmışlığın iş kaynak-talep modelinde yer bulan duygusal taleplerin (Schaufeli ve Bakker, 2004; Xanthopoulou, Bakker ve Fischbach, 2013), olumlu duygusal kaynaklar yoluyla dengelenerek arttığı varsayımıyla duygusal emek ve işe adanmışlık arasındaki ilişkide olumlu mesleki stresin aracı bir rol oynayıp oynamadığının tespiti bu çalışmanın sorunsalı ve çıkış noktasını oluşturmaktadır. Hizmet çağı olarak da nitelendirilen bu dönemde özellikle bireysel ve etkileşim yoğunluklu çalışan kişilerin işlerini yerine getirirken göstermiş oldukları duygusal emeğin yüzeysel olması durumunda mesleki anlamda işlerini yaparken olumsuz duygu duruma ve strese yol açacağı ve işe adanmışlıklarının düşeceği ifade edilebilir. Bu bağlamda bu çalışma duygusal emeğin mesleki stres ve işe adanmışlık üzerindeki etkilerini ve mesleki stresin duygusal emek ve işe adanmışlık arasında aracı bir rolü olup olmadığını incelemeyi amaçlamaktadır. Buna göre takip eden kısımlarda öncelikle kuramsal olarak sözü edilen kavramlar ve aralarındaki olası ilişkiler incelenirken; sonraki kısımlarda bu doğrultuda geliştirilen hipotezler test edilip sonuçlar tartışılacaktır.

2. Literatür Araştırması

2.1. Duygusal Emek

Duygular insan doğasının bir parçası olarak örgütlerde hem bireysel hem de kolektif süreçlerin temel bileşenlerinden bir tanesidir. Duygular iş yeri motivasyonu, iş yeri tutumları,

çatışma yönetimi ve müzakere, takım işleyişi vb. örgütsel süreçlerde ortaya çıkarlar. Bu süreçlerden bir tanesi de duygusal emektir (Mesmer-Magnus, DeChurch ve Wax, 2012: 7). Hizmet sektöründe çalışan birçok kişi, işlerini yaparken duygusal emek göstermek zorunda kalmaktadırlar (Blau vd., 2010: 189). Duygusal emek, örgütsel amaçlar doğrultusunda duygular ve ifadelerin yeniden düzenlenmesi süreci olarak tanımlanmaktadır (Grandey, 2000: 97). Duygusal emek, çalışanların işle ilgili etkileşimlerinde gerekli olan rol beklentilerine göre, belirli duyguları gösterecek şekilde çalışmalarını kapsar (Mesmer-Magnus, DeChurch ve Wax, 2012: 7). Bu kavram zaman zaman duygu yönetimi veya duyguların yeniden düzenlenmesi olarak da adlandırılmaktadır (Blau vd., 2010: 189).

İş bağlamak için müzakere yapan kişinin sevincini ve kızgınlığını gizlemesi, cenaze işleriyle uğraşan kişinin üzgün görünmesi, vergi memurlarının kızgın görünmesi, sağlık ve bakım çalışanlarının empatik görünmesi duygusal emeğe örnek olarak verilebilir (Blau vd., 2010: 189). Müşterilerle etkileşim kurarken neşeli ve arkadaşça görünmek, “gülümseyerek hizmet vermek”, pozitif duyguları onlara aktarmak hizmet sektörü (Humphrey, Pollack ve Hawver, 2008: 152) ve özellikle de eğlence ve turizm sektöründe daha fazla önem taşımaktadır. Yapılan çalışmalara göre, hizmet etkileşiminde gülümseyerek ve arkadaşça davranarak pozitif duyguların gösterilmesiyle; algılanan hizmet kalitesi, müşterinin tekrar geri gelmesi ve başkalarına tavsiye etmesi arasında olumlu ilişkiler bulunmuştur (Chen vd., 2012: 826).

Duygusal emek ve duyguların yeniden düzenlenmesi bağlamında genellikle iki strateji üzerinde durulmuştur. Bunlardan biri derin davranış diğeri ise yüzeysel davranıştır (Scott ve Barnes, 2011; Ashfort ve Humphrey, 1993). Çalışanların hizmet verirken, içten hissederek pozitif duygular geliştirip göstermelerine derin davranış denilirken, bazen de pozitif bir duygu hissetmese dahi kendi gerçek duygularının gerektirdiği gibi değil de arzu edilen şekilde görünmeye çalışmasına yüzeysel davranış denilmektedir (Humphrey, Pollack ve Hawver, 2008: 152; Chen vd., 2012: 827). Yüzeysel davranışta kişi gerçekte hissettiği gibi davranmamakta örneğin kızgın olsa bile sakin bir görünüm sergilemektedir. Buna karşılık derin davranışta ise hislerini de değiştirmeye çaba gösterir. Derin davranışta kişi olumsuz duygularını ya bastırarak ya da düşünce, hayal gücü ve hafızası yoluyla iyileriyle değiştirir. Yüzeysel davranıştan farkı gerçek bir duygu durum değişimi olmasıdır (Ashfort ve Humphrey, 1993: 92-93). Diefendorf vd. (2005) göre derin davranış duygusal emeğin etkili-yararlı olan biçimidir. Araştırma sonuçlarına göre yüzeysel davranış tükenmişlik ve fiziksel şikâyetlerle ilişkiliyken derin davranışın bu gibi olumsuz sonuçlarla herhangi bir ilişkisi bulunmamaktadır (Scott ve Barnes, 2011: 116).

2.2. Mesleki Stres

Stres yaşamın, işin kaçınılmaz bir sonucudur. Stres kişinin karşı karşıya bulunduğu belirsizlik durumunda üzerinde hissettiği baskı ve rahatsızlık hissi olarak tanımlanabilir. Hızlı değişen ve birçok aktörün bulunduğu günümüz çalışma koşullarında stres kaçınılmazdır.

Mesleki stres ise bireylerin yaşam kalitelerini doğrudan doğruya tehdit etmektedir (Fevre, Matheny ve Kolt, 2003). Mesleki stres kişinin durumu değerlendirmesine ve baş etme

stratejisine bağlı olarak değişmektedir. Genelde hizmet sektöründe, özelde turizm sektöründe çalışma koşullarından dolayı stres yaygın olarak görülmektedir. Mesleki stresin en büyük yan etkilerinden biri tükenmişlik olarak ortaya çıkmaktadır (Murray-Gibbons ve Gibbons, 2007: 33). Stres kaçınılmaz olduğu için tamamen ortadan kaldırmak mümkün değildir ancak yönetilebilir nitelikte olduğu için bireyler stresin olumsuz etkilerini azaltabilirler (Richardson ve Rothstein, 2008: 69). Stresle ilgili çalışmalar iş stresinin işin gerektirdiği fiziksel, psikososyal ve bilişsel talepler nedeniyle ortaya çıktığını göstermektedir. Özellikle talep-kontrol modeline göre yüksek talep gerektiren ancak düşük oranda kişiye kontrol imkânı veren işler en fazla stres oluşturmaktadır (Pugliesi, 1999: 127).

Rol çatışması, rol belirsizliği, ağır iş yükü (Motowidlo vd., 1986: 620) uygun olmayan mesleki koşullar, işbirliği eksikliği, hüsrân, hayal kırıklığı (Antoniou vd., 2006) mesleki stresin öncülleri arasındadır. Örgütler eğitim, işin yeniden tasarımı, iş-yaşam dengesinin kurulması, çalışan destek programları aracılığıyla mesleki stresin olumsuz etkilerini azaltmaya çalışırlar (Chiang, Birtch ve Kwan, 2010: 25).

Stres her zaman kötü, kaçınılması gereken, zarar verici olumsuz durumları ifade etmemektedir (Aydın, 2004: 52). “İyi stres” olarak da adlandırılan optimal düzeydeki stres, iş yaşamında ve performans üzerinde olumlu etkileri bulunan bir stres türüdür. Olumlu stres, stresörlerin bir fırsat olarak düşünüldüğü, olumlu olarak algılandığı durumun sonucunda ortaya çıkmaktadır. Kişilerin ulaşmak istedikleri amaçlar karşısında optimal düzeyde stres duymaları, amaçlarına ulaşma konusunda onları motive edecektir. Ayrıca stres kişilerin karşılama çıkan belirsiz durumu değerlendirmelerine bağlı olarak olumlu veya olumsuz nitelik kazanarak değişeceğinden dolayı heves, mutluluk, heyecan ya da karamsarlık, ajitasyon düşmanlık ve umut-umutsuzluk gibi duygusal durumlar ve kişinin olaya içinde bulunduğu duygusal durum penceresinden bakışı önem kazanacaktır (Fevre, Matheny ve Kolt, 2003: 729-730; Kammeyer-Mueller vd., 2013: 49-50). Bu anlamda derin davranış biçiminde gösterilen duygusal emek ve yüzeysel davranış biçiminde gösterilen duygusal emek de kişilerin stresi algılama biçimlerini değiştirecektir.

2.3. İşe Adanmışlık

İşe adanmışlık, işle ilgili olumlu bir iyi oluş durumu olarak tanımlanmaktadır (Bakker vd., 2008: 188). İşine adanmış çalışanlar daha yüksek düzeyde enerjiye sahip olup, işlerinde büyük bir heves taşıdıkları ve işlerine gömüldükleri için zamanın nasıl geçtiğini anlamazlar (Bakker vd., 2008). İşine adanmış kişi için iş bir yük değil, eğlence gibi zevk alınan durum haline gelir. İşe adanmışlık, çalışan performansı ve örgüte bağlılık ve müşteri sadakatiyle doğrudan ilişkilidir (Salanova, Agut, Peiro, 2005).

İşe adanmışlıkla ilgili olarak ifade edilen en bilinen modellerden bir tanesi iş talep-kaynak modelidir. Bu modele göre her hangi bir iş iki tür değişkenler aracılığıyla ayırt edilir. Bunlar; yapılmak zorunda olunan şeyleri tanımlayan “iş talepleri” ve iş taleplerinin gerektirdiği zorlukları aşmak ve işi yapmak için gerekli olan “iş kaynakları”dır. İş talepleri; işin fiziksel, psikolojik (bilişsel ya da duygusal çaba), sosyal ve örgütsel yönü ile ilgilidir. İş talepleri iş yükü

gibi niceliksel olabildiği gibi duygusal olarak da niteliksel olabilir. Her işin fizyolojik ve/veya psikolojik bir maliyeti bulunmaktadır. Yüksek maliyet depresyon, endişe ve tükenmişlikle sonuçlanabilir. İş kaynakları ise iş taleplerinin yol açtığı psikolojik ve fizyolojik maliyetlerin azaltılmasında, iş hedeflerine ulaşmada başarı sağlanmasında, kişisel gelişim, büyüme ve öğrenmenin artırılmasında gerekli olabilecek işin fiziksel, psikolojik, sosyal ve örgütsel yönleriyle ilgilidir ve iş kaynaklarının yüksekliği işe adanmışlığa yol açacaktır (Schaufeli ve Bakker, 2004: 296).

2.4. Duygusal Emek, Mesleki Stres ve İşe Adanmışlık

İşe adanmışlık ve duygusal talepler arasında bir ilişki bulunmaktadır. İşin gerektirdiği duygusal talepler, olumlu duygular gibi kaynaklarla dengelenirse işe adanmışlığı olumlu yönde etkileyebilir (Schaufeli vd., 2009). Buradaki olumlu duygular iş-talep modelinde ifade edilen kişisel kaynaklardan birini oluşturur (Bakker ve Demerouti, 2008; Bakker ve Bal, 2010). Duygusal emek, görevin etkinliğini ve kendini ifade etmeyi kolaylaştırır ancak müşteri beklentilerinin karşılanamaması durumunda duygusal uyumsuzluk-çelişki ve kendine yabancılaşmaya yol açabilir (Ashfort ve Humphrey, 1993: 88). Bu anlamda duygusal emek aynı zamanda hem bir iş talebi iken hem de kişide büyüme, öğrenme gelişmeye yol açan iş kaynağıdır. Müşteri beklentilerinin karşılanması için gösterilen yüzeysel emeğin bireyin işini yaparken katlandığı psikolojik maliyet olarak iş talebi olurken ve tükenmişlik gibi olumsuz sonuçlara yol açabilirken; derin davranış kişide farklı durumlara karşı duygusal tepki geliştirme, öğrenme, büyüme ve değişim oluşturarak bir psikolojik bir iş kaynağı haline gelebilir.

Motowidlo vd. mesleki stresin çalışma koşulları ve mesleki performans arasındaki ilişkide aracı bir rol oynadığını belirtmiştir (Motowidlo, Packard ve Manning, 1986: 618). Olumsuz stres endişe, depresyon ve düşmanlık üreterek mesleki performansının kişiler arası ilişkiler, hayal kırıklığına tahammül, özgecilik vb. unsurlarını etkilemektedir (Motowidlo, Packard ve Manning, 1986: 619). Mesleki koşullar ve işle ilgili stresörlerin fiziksel sağlık ve iyi oluşla ilişkili olduğuna dair birçok çalışma bulunmaktadır (Antoniou vd., 2006). Strese yol açan iş koşullarından bir tanesi de duygusal emektir. Özellikle hizmet sektörü ve müşteriyle karşılıklı etkileşimin olduğu işlerin artmasından dolayı günümüzün en büyük stresörlerinden biri olarak duygusal emek giderek önemini arttırmıştır (Pugliesi, 1999: 126). Bazı yazarlara göre (Morris ve Feldman, 1996; Ashfort ve Humphrey, 1993) kişiler arası problemlerin çözümünde, duygusal emek tahmin edilebilirlik sağladığı için stresin azaltılmasına katkı sağlayıp iş tatminini arttırmaktadır.

Mesleki stres ve tükenmişlik (Antoniou vd., 2006), arasında bir ilişki bulunduğu dair yoğun bir literatür bulunmaktadır. Aynı şekilde işe adanmışlığın tükenmişlikle çok yakından ilişkili olduğu, hatta birbirlerinin tersi olduğuna ilişkin görüşler ileri sürülmüştür (Schaufeli ve Bakker, 2004; Bakker vd., 2008). Buna göre mesleki stresin, tükenmişlikle ilgili olduğu gibi adanmışlıkla da yakından ilgili olduğu ileri sürülebilir. Olumlu yönlü stres tükenmişliği azaltırken, adanmışlığı arttırabilir.

Duygusal emek, negatif duyguları bastırıp kişinin sahte bir biçimde pozitif hissediyormuş gibi görünmesi sürecidir. Sahte davranış ve negatif duyguların bastırılması ise çalışanların iyi oluş haline doğrudan etkide bulunmaktadır (Sliter vd., 2010; Goldberg ve Grandey, 2007; Grandey, 2003). Duygusal emek, örgütün çalışandan duygusal ifadelerini yeniden düzenleme talebidir. Kişi duygularını yeniden düzenlerken derin veya yüzeysel olarak bir çaba içerisinde girmektedir (Grandey, 2000: 103). Duygusal emek, bireysel iyi oluşu, tükenmişliği, iş tatminini etkilerken örgütsel anlamda performans ve vazgeçme davranışını etkilemektedir (Grandey, 2000: 101).

Duygusal emek strese yol açtığı için tükenmişliğe neden olur (Grandey, 2000: 95). Hochschild'in duygusal emek bakış açısına göre de duygusal emek, mesleki stres ve tükenmişlikle doğrudan ilişkilidir (Grandey, 2000). Bilişsel çelişki kuramına göre de, duygusal düzenleme stratejileri kişinin psikolojik durumunu etkileyeceğinden dolayı, iş tatmini ve tükenmişlik düzeyini ve dolayısıyla iş performansını etkileyecektir (Chen vd., 2012: 827).

Chen vd. (2012), otel çalışanları üzerinde duygusal emeğin iş tatmini ve tükenmişlik üzerindeki etkilerini inceledikleri çalışmalarında yüzeysel eylemin iş tatmini ile olumsuz yönde, tükenmişlikle olumlu yönde ilişkili olduğunu ortaya koymuşlardır. Buna karşılık derin davranış ve iş tatmini arasında olumlu bir ilişki bulunurken, derin davranış ve tükenmişlik arasında olumsuz yönde bir ilişki tespit etmişlerdir. Buna karşılık Mróz ve Kaleta (2016) ise kişilik özellikleri, işe adanmışlık, duygusal emek arasındaki ilişkileri inceledikleri çalışma sonucunda işe adanmışlığın duygusal emeğin hiçbir boyutuyla ilişkili olmadığını bulmuşlardır. Montgomery ve çalışma arkadaşları (2006) ise gizli negatif duygular ve yüzeysel eylemin tükenmişlik ve psikosomatik şikâyetlerle ilişkisini ortaya koymuşlardır.

Duygusal emek strese yol açmasına rağmen örgüt için yararlıdır (Brotheridge ve Grandey, 2002; Grandey, 2000: 95). Bundan dolayı olumlu strese yol açacak derin davranışların arzu edilen sonuçların doğmasını sağlayabilecektir. Duyguların derin davranış yoluyla yeniden düzenlenmesi olumsuz stresi azaltacaktır. Yüzeysel anlamda duyguların yeniden düzenlenmesi ise olumsuz stresi arttıracaktır (Grandey, 2000: 99). Bechtoldt vd. (2011) hemşireler ve polisler üzerinde yaptıkları çalışmada duygusal emek işe adanmışlık ilişkisini incelemişlerdir. Bu çalışmanın sonucunda duyguların tanınmasının duygusal emek ve işe adanmışlık arasındaki ilişkide düzenleyici bir role sahip olduğunu tespit etmişlerdir. Buna göre duyguları tanımak, duygusal emeğin işe adanmışlık üzerindeki negatif etkilerini azaltmaktadır (Bechtoldt vd., 2011: 1087). Bechtoldt vd. (2011) göre ayrıca yüzeysel eylem ve işe adanmışlık arasında herhangi bir ilişki bulunması gerekli değildir. Buna karşılık derin eylem de, işe adanmışlıklarını korumaları için yeterli değildir (Bechtoldt vd., 2011: 1087). Scott ve Barnes'in (2011) yaptıkları çalışmada da pozitif ve negatif duygu durum duygusal emek (derin ve yüzeysel eylem) ve işten geri çekilme arasında aracılık ettiğini bulmuşlardır. Buna göre yüzeysel eylem işten geri çekilme arasındaki ilişkide negatif duygusal durum aracılık etmektedir. Ayrıca Scott ve Barnes (2011), katılımcılar yüzeysel eylemde buldukça duygu durumlarının kötüleştiğini aksine derin eylemde bulduklarında ise iyileştiğini tespit etmişlerdir. Aynı şekilde Judge, Woolf ve

Hurst (2009) de yüzeysel eylem ve duygusal tükenmişlik arasında negatif duygu durumun, derin eylem ve iş tatmini arasında pozitif duygu durumun aracılık ettiğini ifade etmişlerdir. Diefendorf vd.'nın (2011) çalışmasına göre de yüzeysel davranış ve iş tatmini arasında olumsuz bir ilişki bulunurken, tükenmişlikle arasında ise pozitif yönlü bir ilişki tespit etmişlerdir.

O halde işin gerektirdiği taleplerden biri olan duygusal emeğin yüzeysel boyutunun maliyetinin azaltılması ve derin davranışın işe adanmışlığı olumlu yönde etkileyebilmesi için olumlu stresin artırılması gerekmektedir. Bu şekilde derin davranışın, işe adanmışlığı olumlu stres aracılığıyla artırması beklenebilir.

3. Araştırmanın Metodolojisi

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışma duygusal emeğin mesleki stres ve işe adanmışlık üzerindeki etkilerini ve mesleki stresin duygusal emek ve işe adanmışlık arasında aracı bir rolü olup olmadığını incelemeyi amaçlamaktadır. Duygusal emek ve mesleki stresin, işe adanmışlıkla ilişkili olduğu ve işe adanmışlığı etkiledikleri, mesleki stresin duygusal emek ve işe adanmışlık arasında aracı rolü oynadığı temel hipotezlerinin yanı sıra, cinsiyet, medeni durum, mesleki kıdem ve eğitim gibi çeşitli demografik değişkenlerin de duygusal emek, işe adanmışlık ve mesleki stres algısı üzerinde farklılık oluşturup oluşturmadığı sorularına yanıt aranmaktadır.

Türk yönetim ve İKY yazını incelendiğinde bu kavramlara sık sık yer verilmesine karşılık ampirik desteğin yeterli olmadığı tespit edilmiştir. Özellikle işe adanmışlık, mesleki stres ve duygusal emeğin turizm sektöründe bazı çalışmalar olsa da tur rehberleri merkez alınarak ve mesleki stresin aracı değişken olarak ölçüldüğü bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu bağlamda çalışma sınırları kapsamında literatüre katkı sunmak amaçlanmaktadır.

3.2. Araştırmanın Yöntemi ve Kapsamı

Bu çalışmada benzer denekler (survey) yöntemi ve anket tekniği kullanılmıştır. Veriler birey düzeyinde toplanmış, analizler de birey düzeyinde algılama temelli ölçüme dayanmaktadır.

Araştırmanın kapsamını hali hazırda profesyonel olarak tur rehberliği yapmakta olan kişiler oluşturmaktadır. Araştırmada, maliyet ve zaman kısıtları göz önüne alınarak tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden kartopu örnekleme yöntemi kullanılmıştır. LinkedIn sosyal ağı aracılığıyla 53 tur rehberine ulaşılmıştır.

3.3. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Tur rehberlerinin duygusal emek, mesleki stres ve işe adanmışlıkları arasındaki ilişkileri sorgulayan çalışmanın amacına bağlı olarak Şekil 1'de yer alan model oluşturulmuştur.

Şekil 1. Araştırmanın Modeli



Araştırmanın modeline göre, duygusal emek, mesleki stres ve işe adanmışlık arasındaki ilişkileri incelemek ve demografik özellikler açısından tur rehberlerinin duygusal emek, mesleki stres ve işe adanmışlıkları arasındaki farklılıkları ortaya koyabilmek için aşağıda yer alan hipotezler oluşturulmuştur.

H1: Duygusal emek ve mesleki stresle tur rehberlerinin işe adanmışlık algıları arasında olumlu yönde bir ilişki bulunmaktadır.

H2: Duygusal emekle işe adanmışlık arasındaki ilişkide mesleki stres ara değişkendir.

H3: Tur rehberlerinin işe adanmışlık, duygusal emek ve mesleki stres algılamaları eğitim aldıkları fakülteye göre farklılık göstermektedir.

H4: Tur rehberlerinin işe adanmışlık, duygusal emek ve mesleki stres algılamaları cinsiyete göre farklılık göstermektedir.

H5: Tur rehberlerinin işe adanmışlık, duygusal emek ve mesleki stres algılamaları medeni durumlarına göre farklılık göstermektedir.

H6: Tur rehberlerinin işe adanmışlık, duygusal emek ve mesleki stres algılamaları mesleki kıdemlerine göre farklılık göstermektedir.

3.4. Araştırmanın Değişkenleri ve Kullanılan Ölçüm Araçları

Araştırmanın temel değişkenleri duygusal emek, mesleki stres ve işe adanmışlıktır. Demografik değişkenler ise yaş, cinsiyet, medeni durum, mesleki kıdem ve eğitim oluşturmaktadır.

Duygusal emek ölçümünde Pala ve Sürgevil'in (2006) geliştirmiş olduğu ölçek kullanılmıştır. Bu ölçekte Tüm ifadeler hangi sıklıkla bu şekilde hissediyorsunuz sorusuna göre 5'li Likert skalasına göre, "1=Hiçbir zaman"- "5=Her zaman" aralığında ölçülmüştür.

Mesleki stres ölçümünde PNOSI ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçek Hansez (2001) tarafından geliştirilmiş, Barbier, Peters ve Hansez (2009) tarafından güncellenmiştir. Tüm ifadeler hangi sıklıkla bu şekilde hissediyorsunuz sorusuna göre 5'li Likert skalasına göre, "1=Hiçbir zaman"- "5=Her zaman" aralığında ölçülmüştür.

İşe adanmışlık ölçümü için Schaufeli, Bakker ve Salanova (2006)'nın 9 ifadeli kısaltılmış işe adanmışlık ölçeği kullanılmıştır. Tüm ifadeler hangi sıklıkla bu şekilde hissediyorsunuz sorusuna göre 5'li Likert skalasına göre, "1=Hiçbir zaman"- "5=Her zaman" aralığında ölçülmüştür.

Araştırmada kullanılan örnek sayısının kısmen az olmasından dolayı analizlere geçebilmek için normallik testi yapılmıştır. Buna göre olumsuz mesleki stres dışında (Kolmogorov-Smirnov $Z=1,615$; $p=0,011$) analizlerde kullanılan değişkenlerin normal dağıldıkları tespit edilmiştir.

4. Bulgular ve Tartışma

4.1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Araştırmaya katılan 53 tur rehberinin, %19,6'ı kadın ve %80,4'ü erkektir. Tur rehberlerinin medeni durumu incelendiğinde, %51'i evli, %47,1'i bekar, %1'i boşanmıştır. Çalışma

kıdemli; araştırmaya katılan tur rehberlerinin %29,4'ü 0-5 yıl arasında bir kıdeme sahip olduğu görülmektedir. 6-10 yıl arası deneyime sahip olanların oranı %29,5 11-15 yıl arası deneyimi olanların oranı %23,6, 16-20 yıl arası deneyime sahip olanların oranı %7,9 ve 21 yıldan daha fazla deneyim sahibi olan katılımcıların oranı %9,8 olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılanların %60,8'i turizmle ilgili bir bölümden mezun iken, %5,9'u Tarih, Sanat tarihi ve Arkeoloji bölümlerinin birinden mezun olmuştur.

4.2. Araştırmada Kullanılan Ölçeklere Yönelik Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizleri

İşe adanmışlık ölçeğinin geçerlilik ve güvenilirlik analizinin tespiti için öncelikle faktör analizi uygulanmıştır. KMO değeri ($KMO= ,827$) 0,50'nin, Barlett testi ($p=,000$) 0,05 derecesinin üzerinde anlamlılık gösterdiği için veri setinin faktör analizine uygunluk şartı sağlanmıştır. Ölçek toplam varyansın %65,524'ünü orijinal kaynaktan olduğu gibi tek faktör olarak açıklamıştır. Güvenilirlik analizi için yapılan Cronbach's alpha testi sonucunda $\alpha=,93$ değeri tespit edilmiştir. Cronbach alpha değerlerinin davranışsal araştırmalarda genel olarak kabul edilen değer, .70 (Nunally ve Bernstein, 1994) düzeyinin oldukça üstünde olduğu için ölçek güvenilir olarak kabul edilmiştir.

Duygusal emek ölçeğinin geçerlilik ve güvenilirlik analizinin tespiti için öncelikle faktör analizi uygulanmıştır. KMO değeri ($KMO= ,617$) 0,50'nin, Barlett testi ($p=,000$) 0,05 derecesinin üzerinde anlamlılık gösterdiği için veri setinin faktör analizine uygunluk şartı sağlanmıştır. Ölçek toplam varyansın %55,433'ünü orijinal kaynaktan farklı biçimde ancak literatürle tutarlı olarak (Grandey, 2000) iki faktör olarak açıklamıştır. Güvenilirlik analizi için yapılan Cronbach's alpha testi sonucunda $\alpha=,75$ değeri tespit edilmiştir. Alt boyutlar açısından bakıldığında yüzeysel davranış boyutu için $\alpha=,66$, derin davranış için $\alpha=,79$ olarak gerçekleşmiştir. Cronbach alpha değerlerinin davranışsal araştırmalarda genel olarak kabul edilen değer, .70 (Nunally ve Bernstein, 1994) düzeyinin oldukça üstünde olduğu için ölçek güvenilir olarak kabul edilmiştir.

Mesleki stres ölçeğinin geçerlilik ve güvenilirlik analizinin tespiti için öncelikle faktör analizi uygulanmıştır. KMO değeri ($KMO= ,783$) 0,50'nin, Barlett testi ($p=,000$) 0,05 derecesinin üzerinde anlamlılık gösterdiği için veri setinin faktör analizine uygunluk şartı sağlanmıştır. Ölçek toplam varyansın %67,192'sini orijinal kaynaktan olduğu gibi iki faktör olarak açıklamıştır. Güvenilirlik analizi için yapılan Cronbach's alpha testi sonucunda $\alpha=,83$ değeri tespit edilmiştir. Alt boyutlar açısından bakıldığında olumlu mesleki stres için $\alpha=,91$, olumsuz mesleki stres için ise $\alpha=,89$ olarak gerçekleşmiştir. Cronbach alpha değerlerinin davranışsal araştırmalarda genel olarak kabul edilen değer, .70 (Nunally ve Bernstein, 1994) düzeyinin oldukça üstünde olduğu için ölçek güvenilir olarak kabul edilmiştir.

4.3. Araştırma Değişkenlerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Araştırmaya katılan tur rehberlerinin duygusal emek, işe adanmışlık, mesleki stres durumlarıyla ilgili değerler Tablo 1'de ifade edilmiştir. Buna göre tur rehberlerinin işe adanmışlık ortalaması 3,59, olumlu mesleki stres durumu ortalaması 3,54, olumsuz mesleki stres durumu ortalaması 1,69, yüzeysel davranış ortalaması 2,72, derin davranış

ortalaması 3,80 olarak gerçekleşmiştir. Katılımcılara hangi sıklıkla bu şekilde hissettikleri şeklinde sorulduğu ve minimum 1- maksimum 5 arasında değerlendirmeleri istendiği için buna göre yüzeysel davranışın, derin davranışa göre az olmakla birlikte zaman zaman gösterildiği ifade edilebilir. Ayrıca mesleki stres ortalamalarına bakıldığında yine olumsuz mesleki stres durumunun 1,69 ortalama ile “nadiren” seçeneğine yakın biçimde oldukça düşük düzeyde hissedildiği ifade edilebilir. Araştırmaya katılan tur rehberlerinin en küçüğü 21, en büyüğü 58 yaşında olup yaş ortalaması 35’tir.

Değişkenler arası korelasyonlar incelendiğinde ise Tablo 1’de görüldüğü gibi yaş ve işe adanmışlık arasında ($r=.328$,

$p<0,05$) ve yaş olumsuz mesleki stres arasında ($r=.291$, $p<0,05$) zayıf-orta ölçüde pozitif yönlü istatistiksel anlamlı bir ilişki olduğu; buna karşılık yaş ve diğer değişkenler arasında herhangi bir anlamlı ilişkinin olmadığı görülmektedir.

İşe adanmışlık ve olumlu mesleki stres arasında ($r=.87$, $p<0,01$), işe adanmışlık ve derin davranış arasında ($r=.617$, $p<0,01$) oldukça güçlü pozitif yönlü istatistiksel olarak anlamlı ilişkilerin olduğu görülmektedir. Yine olumlu mesleki stres ve derin davranış arasında da ($r=.79$, $p<0,01$) oldukça güçlü pozitif yönlü istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu Tablo 1’de görülebilecektir.

Tablo 1. Araştırma Değişkenlerine İlişkin Ortalama, Standart Sapma ve Korelasyonlar

	Ort	SS	1	2	3	4	5
1. Yaş	35,05	9,06	-				
2. İşe adanmışlık	3,59	,80	,328*	-			
3. Olumlu mesleki stres	3,54	,80	,222	,870**	-		
4. Olumsuz mesleki stres	1,69	,66	,291*	,056	,033	-	
5. Yüzeysel davranış	2,72	,88	-,067	,085	-,036	,273	-
6. Derin davranış	3,80	,64	,217	,617**	,790**	,234	,036

* $p<0,05$, ** $p<0,01$

4.4. Araştırma Hipotezlerine İlişkin Bulgular

Duygusal emek ve mesleki stresin işe adanmışlık üzerindeki etkisini ve duygusal emek işe adanmışlık ilişkisinde mesleki stresin ara değişken olarak rol oynayıp oynamadığını tespit edebilmek için seri hiyerarşik regresyon analizleri yapılmıştır.

Yapılan değişkenler arası korelasyon analizleri sonucu aralarında anlamlı bir ilişki bulunan duygusal emek boyutu derin davranış, mesleki stresin boyutu olumlu mesleki stres ve işe adanmışlık arasındaki ilişkiler incelenmiştir.

Aracılık etkisinin test edilebilmesi için Baron ve Kenny (1986)’nin önerdiği doğrultuda 4 aşamalı bir yol izlenmiştir.

İlk analizde bağımsız değişken olan duygusal emeğin derin davranış boyutunun olumlu mesleki stres üzerindeki etkisi incelenmiştir. Buna göre derin davranışın olumlu mesleki stres üzerindeki modele bakıldığında regresyon modelinin (Tablo 2) anlamlı olduğu görülmektedir ($R^2=0,625$, $p=0,000$). Derin davranış olumlu mesleki stresi %62,5 oranında açıklamaktadır.

Tablo 2. Derin Davranış İşe Adanmışlık İlişkisinde Olumlu Mesleki stresin Aracı Etkisi

	B	SE	b	t	p	F	R	R ²
I. Adım								
Olumlu mesleki stres (B.lı Değişken)						81,523	,79	,625
Derin Davranış	,993	,110	,79	9,029	,000			
II. Adım								
İşe Adanmışlık (B.lı Değişken)						30,050	,617	,38
Derin Davranış	,771	,141	,617	5,482	,000			
III. Adım (Model 1)								
İşe Adanmışlık (B.lı Değişken)						153,124	,87	,75
Olumlu mesleki stres	,866	,07	,87	12,374	,000			
(Model 2)								
İşe Adanmışlık (B.lı Değişken)						80,860	,878	,76
Olumlu mesleki stres	1,016	,112	1,021	9,055	,000			
Derin Davranış	-,238	,141	-,190	,098				

İkinci analizde bağımsız değişken olan derin davranışın, bağımlı değişken olan işe adanmışlık üzerindeki etkisi incelenmiştir. Buna göre derin davranışın işe adanmışlık üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu görülmektedir ($R^2=0,38$, $p=0,000$). Derin davranış işe adanmışlığı %38 oranında açıklamaktadır.

Üçüncü analizde hiyerarşik bir regresyon modelinden yararlanılarak ilk modelde ara değişken olan olumlu mesleki stresin işe adanmışlık üzerindeki etkisi incelenirken, ikinci

modelde ara değişken olan olumlu mesleki stres kontrol edilerek bağımsız değişken olan derin davranışın işe adanmışlık üzerindeki etkisinin anlamsızlaşp anlamsızlaşmadığı incelenmiştir. İlk modelde olumlu mesleki stres işe adanmışlığı anlamlı bir biçimde etkilemektedir ($R^2=0,75$, $p=0,000$). İkinci modelde olumlu mesleki stres kontrol edildiğinde işe adanmışlık %76 açıklanmakla beraber ($R^2=0,76$, $p=0,000$) derin davranışın işe adanmışlık üzerindeki etkisi anlamsızlaşmıştır ($\beta=-,190$,

p=0,098). Buna göre olumlu mesleki stres derin davranış ve işe adanmışlık arasındaki ilişkide tam aracıdır.

Aracılık etkisinin anlamlı olup olmadığı sobel testi ile incelenerek anlamlı olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 3. Aracılık Etkisi Anlamlılık Testi Sonuçları

	Sobel testi	Aroian testi	Goodman testi
Test İstatistiği	7.29229697	7.2768008	7.30789255
p	0.000000	0.000000	0.000000

Kaynak: Quantpsy (2018)

Bu durumda H1 ve H2 hipotezleri desteklenmiştir.

Yapılan bağımsız t test analizi sonucunda, tur rehberlerinin eğitim aldıkları alana göre turizm ve diğerleri bağlamında değişkenler açısından anlamlı bir farklılık göstermediği tespit edilmiştir. Buna göre, H3 hipotezi reddedilmiştir.

Yapılan bağımsız t test analizi sonucunda cinsiyete göre tüm değişkenler açısından herhangi bir farklılık görülmediği tespit edilmiştir. Buna göre; H4 hipotezi reddedilmiştir.

Yapılan bağımsız t test analizi sonucunda medeni duruma göre yalnızca derin davranış açısından anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir (p=.045). Buna göre evli tur rehberlerinin derin davranış ortalaması 4 iken, bekârların derin davranış ortalaması 3,62'dir. Buna göre; H5 hipotezi kısmen kabul edilmiştir.

Yapılan tek yönlü (varyans analizi) ANOVA analizi sonucunda, tur rehberlerinin çalıştıkları süre açısından (mesleki kıdem) tüm değişkenlere göre anlamlı bir farklılık göstermediği tespit edilmiş ve H6 hipotezi reddedilmiştir.

5. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışma duygusal emeğin en fazla gösterildiği mesleklerden birisi olan tur rehberlerinin duygusal emek, mesleki stres ve işe adanmışlıkları arasındaki ilişkileri ortaya koymak amacıyla gerçekleştirilmiştir. Buna göre çalışma kapsamında öne sürülen temel hipotezler desteklenmiştir.

Araştırma sonucunda duygusal emek boyutlarından olan derin davranış ve işe adanmışlık arasındaki ilişkide olumlu mesleki stresin *aracı* rol oynadığı tespit edilmiştir. Buna göre derin davranış işe adanmışlığı arttırmaktadır. Ancak derin davranışın işe adanmışlık üzerindeki etkisi doğrudan pozitif mesleki stres aracılığıyla gerçekleşmektedir. Kişi olumlu bir ruh halindeyse sarfettiği duygusal emek işe adanmışlığa dönüşmektedir. Bu sonuç Scott ve Barnes'ın (2011) çalışmasıyla paralellik göstermektedir. Buna karşılık yüzeysel davranış ve işe adanmışlık arasında anlamlı hiçbir ilişki bulunamamıştır. Yüzeysel davranışın olumlu mesleki strese de hiçbir katkısı yoktur. Bechtoldt vd.'nin (2011) çalışmasında duygusal emek ve işe adanmışlık arasındaki ilişkideki düzenleyici faktör olarak incelenen etkileşim kurulan kişilerin duygularının tanınması duygu yönetiminin işe yaradığını göstermektedir. Aynı şekilde stresinde olumlu hale getirilmesi, olumlu bir stres yönetimi aracılığıyla gerçekliğin yeniden tanımlanması da duygusal emeğin negatif etkilerini azaltacaktır. Buna göre bu durum derin davranış ve işe adanmışlık arasında olumlu mesleki stresin aracılık etmesi; buna karşılık gerçekte bir olumlu yönde duygu durum değişimi olmayan yüzeysel davranışın ne işe adanmışlık ne de olumlu mesleki stres üzerinde herhangi bir etkisinin olmaması sonucuyla tutarlılık göstermektedir.

Özellikle hizmet sektöründe müşteri memnuniyeti için zorlanan çalışanların sahte olarak gösterdikleri yüzeysel davranışın ne kişinin kendisi açısından ne de işe adanmışlık yoluyla işletme için bir katkı sağlamayacağı ifade edilebilir. Duygusal emek işverenler tarafından kontrol edilebilir bir olgu olduğu için (Pugliesi, 1999: 126) işverenlerin daha çok derin davranış artırıcı şekilde çalışanlarını eğitmeleri, oryantasyon programlarını buna göre belirlemeleri, sağlıklı duygu yönetimi konusunda telkin vermeleri gerekmektedir. Aksi takdirde görünüşte arzu edilen davranışların sergilenmesi bir süre sonra stres, tükenmişliğin artmasına ve işe adanmışlığın azalmasına neden olacaktır.

Örgütlerin çalışanlarının daha fazla işe adanmalarını sağlayabilmeleri için olumlu strese etki eden derin davranışları desteklemeleri gerekmektedir. Duygusal emek aynı zamanda hizmet kalitesi, müşteri memnuniyeti, işgücü devri gibi örgütsel performans çıktılarıyla doğrudan ilişkili olduğu için işletmelerin derin davranış destekleyici ve olumlu stresi artırıcı uygulamalarda bulunmaları bu açıdan önemlidir.

Örgütlerin stresle mücadelede izleyebilecekleri en etkin yol stres kaynaklarını yok etmek veya dönüştürmektir (Chiang, Birtch ve Kwan, 2010: 25). Örgütlerin gerek duygu yönetimi ile ilgili eğitimler düzenlemeleri gerekse de stres yönetim programlarını düzenlemeleri, duygusal emeğin işe adanmışlığı arttırmasının yanı sıra diğer pozitif sonuçları olan müşteri tatminini de arttıracaktır.

Çalışmanın bir başka sonucu ise yaş ve işe adanmışlık arasında zayıf da olsa olumlu yönde bir ilişkinin ortaya konulmasıdır. Tur rehberlerinin yaşlandıkça daha fazla işe adandıkları söylenebilir. Buna karşılık olumsuz mesleki stresle de pozitif yönlü bir ilişkinin bulunması, yaşlandıkça tahammül sınırlarının kısmen de olsa işini sevmesine rağmen azaldığını göstermektedir.

Bireysel açıdan bakıldığında rehberlerin stres yönetimi ve duygu yönetimi teknikleriyle birlikte işlerine daha fazla adanarak, hem daha yüksek performans gösterip hem de daha fazla tatmin duyarak çalışabilmeleri mümkündür.

Kaynakça

- Akdu, U., & Akdu, S. (2016). Duygusal Emek ve İş Stresinin Tükenmişlik Üzerindeki Etkileri: Profesyonel Turist Rehberleri Üzerinde Bir Araştırma. *Journal of International Social Research*, 9(47), 1147-1153.
- Antoniou, A. S., Polychroni, F., & Vlachakis, A. N. (2006). Gender and age differences in occupational stress and professional burnout between primary and high-school teachers in Greece. *Journal of Managerial Psychology*, 21(7), 682-690.
- Ashforth, B. E., & Humphrey, R. H. (1993). Emotional labor in service roles: The influence of identity. *Academy of management review*, 18(1), 88-115.
- Aydın, Ş. (2004). Örgütlerde Stres Yönetimi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(3).
- Bakker, A. B., & Bal, M. P. (2010). Weekly work engagement and performance: A study among starting teachers. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 83(1), 189-206.

- Bakker, A. B., & Demerouti, E. (2008). Towards a model of work engagement. *Career development international*, 13(3), 209-223.
- Bakker, A. B., Schaufeli, W. B., Leiter, M. P., & Taris, T. W. (2008). Work engagement: An emerging concept in occupational health psychology. *Work & Stress*, 22(3), 187-200.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of personality and social psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Bechtoldt, M. N., Rohrmann, S., De Pater, I. E., & Beersma, B. (2011). The primacy of perceiving: Emotion recognition buffers negative effects of emotional labor. *Journal of Applied Psychology*, 96(5), 1087-1094.
- Blau, G., Fertig, J., Surges Tatum, D., Connaughton, S., Soo Park, D., & Marshall, C. (2010). Further scale refinement for emotional labor: Exploring distinctions between types of surface versus deep acting using a difficult client referent. *Career Development International*, 15(2), 188-216.
- Brotheridge, C. M., & Grandey, A. A. (2002). Emotional labor and burnout: Comparing two perspectives of “people work”. *Journal of vocational behavior*, 60(1), 17-39.
- Chen, Z., Sun, H., Lam, W., Hu, Q., Huo, Y., & Zhong, J. A. (2012). Chinese hotel employees in the smiling masks: Roles of job satisfaction, burnout, and supervisory support in relationships between emotional labor and performance. *The International Journal of Human Resource Management*, 23(4), 826-845.
- Chiang, F. F., Birtch, T. A., & Kwan, H. K. (2010). The moderating roles of job control and work-life balance practices on employee stress in the hotel and catering industry. *International Journal of Hospitality Management*, 29(1), 25-32.
- Diefendorff, J. M., Erickson, R. J., Grandey, A. A., & Dahling, J. J. (2011). Emotional display rules as work unit norms: a multilevel analysis of emotional labor among nurses. *Journal of occupational health psychology*, 16(2), 170.
- Grandey, A. A. (2000). Emotional regulation in the workplace: A new way to conceptualize emotional labor. *Journal of occupational health psychology*, 5(1), 95.
- Hennig-Thurau, T., Groth, M., Paul, M., & Gremler, D. D. (2006). Are all smiles created equal? How emotional contagion and emotional labor affect service relationships. *Journal of Marketing*, 70(3), 58-73.
- Humphrey, R. H., Pollack, J. M., & Hawver, T. (2008). Leading with emotional labor. *Journal of managerial psychology*, 23(2), 151-168.
- Judge, T. A., Woolf, E. F., & Hurst, C. (2009). Is emotional labor more difficult for some than for others? A multilevel, experience-sampling study. *Personnel Psychology*, 62(1), 57-88.
- Kammeyer-Mueller, J. D., Rubenstein, A. L., Long, D. M., Odio, M. A., Buckman, B. R., Zhang, Y., & Halvorsen-Ganepola, M. D. (2013). A meta-analytic structural model of dispositional affectivity and emotional labor. *Personnel Psychology*, 66(1), 47-90.
- Kaya, U., & Özhan, Ç. K. (2012). Duygusal emek ve tükenmişlik ilişkisi: turist rehberleri üzerine bir araştırma. *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 3(2), 109-130.
- Korkmaz, H., Sünnetçioğlu, S., & Koyuncu, M. (2015). Duygusal Emek Davranışlarının Tükenmişlik Ve İşten Ayrılma Niyeti İle İlişkisi: Yiyecek İçecek Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(12), 14-33.
- Le Fevre, M., Matheny, J., & Kolt, G. S. (2003). Eustress, distress, and interpretation in occupational stress. *Journal of managerial psychology*, 18(7), 726-744.
- Lo, K., & Lamm, F. (2005). Occupational stress in the hospitality industry: An employment relations perspective. *New Zealand Journal of Employment Relations*, 30 (1), 23-25
- Mesmer-Magnus, J. R., DeChurch, L. A., & Wax, A. (2012). Moving emotional labor beyond surface and deep acting: A discordance–congruence perspective. *Organizational Psychology Review*, 2(1), 6-53.
- Montgomery, A. J., Panagopolou, E., de Wildt, M., & Meenks, E. (2006). Work–family interference, emotional labor and burnout. *Journal of Managerial Psychology*, 21(1), 36-51.
- Morris, J. A., & Feldman, D. C. (1996). The dimensions, antecedents, and consequences of emotional labor. *Academy of management review*, 21(4), 986-1010.
- Motowidlo, S. J., Packard, J. S., & Manning, M. R. (1986). Occupational stress: its causes and consequences for job performance. *Journal of applied psychology*, 71(4), 618.
- Mróz, J., & Kaleta, K. (2016). Relationships between personality, emotional labor, work engagement and job satisfaction in service professions. *International journal of occupational medicine and environmental health*, 29(5), 767-782.
- Murray-Gibbons, R., & Gibbons, C. (2007). Occupational stress in the chef profession. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 19(1), 32-42.
- Nunnally, J. C., & Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric Theory (McGraw-Hill Series in Psychology)* (Vol. 3). New York: McGraw-Hill.
- Pugliesi, K. (1999). The consequences of emotional labor: Effects on work stress, job satisfaction, and well-being. *Motivation and emotion*, 23(2), 125-154.
- Quantpsy (2018). *Calculation for the Sobel Test*. (Erişim: 02/03/2018), <http://quantpsy.org/sobel/sobel.htm>
- Richardson, K. M., & Rothstein, H. R. (2008). Effects of occupational stress management intervention programs: a meta-analysis. *Journal of occupational health psychology*, 13(1), 69.

- Salanova, M., Agut, S., & Peiró, J. M. (2005). Linking organizational resources and work engagement to employee performance and customer loyalty: the mediation of service climate. *Journal of applied Psychology*, 90(6), 1217-1227.
- Schaufeli, W. B., & Bakker, A. B. (2004). Job demands, job resources, and their relationship with burnout and engagement: A multi-sample study. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 25(3), 293-315.
- Schaufeli, W. B., Bakker, A. B., & Salanova, M. (2006). The measurement of work engagement with a short questionnaire: A cross-national study. *Educational and psychological measurement*, 66(4), 701-716.
- Schaufeli, W. B., Bakker, A. B., & Van Rhenen, W. (2009). How changes in job demands and resources predict burnout, work engagement, and sickness absenteeism. *Journal of Organizational behavior*, 30(7), 893-917.
- Scott, B. A., & Barnes, C. M. (2011). A multilevel field investigation of emotional labor, affect, work withdrawal, and gender. *Academy of management journal*, 54(1), 116-136.
- Şahin, S., & Acun, A. (2015). Turist Rehberliği Alanının Bibliyometrik Profili (Ulusal Turizm Kongreleri Bildirileri). *Balikesir University Journal of Social Sciences Institute*, 18(34), 213-234.
- Xanthopoulou, D., Bakker, A. B., & Fischbach, A. (2013). Work engagement among employees facing emotional demands: The role of personal resources. *Journal of Personnel Psychology*, 12(2), 74-84.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Halk Pazarı Ortamında Alıcı ve Satıcı Davranışları ve Karşılıklı Uygulanan Pazar Stratejileri Üzerine Nitel Bir Araştırma

A Qualitative Research on the Behaviours of Dealers and Customers and Mutual Bazaar Strategies Used in the Traditional Bazaar Environment

Mesut Özüdoğru ^{a,*}, Aybeniz Akdeniz Ar ^b

^a Yüksek Lisans Öğrencisi, Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, 10200, Balıkesir/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-3023-9747

^b Doç. Dr., Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 10200, Balıkesir/Türkiye.
ORCID: 0000-0001-6935-2918

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 August 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Pazar Stratejileri
Nitel Araştırma
Olgubilim
Halk Pazarı
Pazar Esnafı

ÖZ

Bu çalışmanın amacı pazar ortamında alıcı ve satıcının alışveriş esnasındaki davranışları ve pazarda uygulanan stratejileri tespit etmektir. Bu amaçla, Balıkesir'in Bandırma ilçesinde kurulan 2 açık 1 kapalı olmak üzere 3 halk pazarındaki, 10 pazar esnafı ve 5 kadın, 5 erkek olmak üzere, 10 alıcı ile yüz yüze derinlemesine mülakat yapılmıştır. Araştırmada olgubilim (fenomenoloji) deseni kullanılmıştır. Araştırma verileri, araştırmacıların geliştirdiği yarı yapılandırılmış görüşme formu aracılığıyla elde edilmiştir. Araştırma sonucunda; satıcıların, alıcıları çekmek için, tezgâhın düzenine, iletişimlerine, dış görünüşlerine ve davranışlarına dikkat ettikleri tespit edilmiştir. Pazarda ürün çeşitliliğinin fazla olması, ürünlerin taze ve ucuz olması, pazarlık yapma şansının olması, alıcıların pazarı başlıca tercih etme nedenleri olarak belirlenmiştir. Alıcılar, satıcılardan, çürük ürünleri araya karıştırmaları, tezgâhın önü ile arkasındaki ürünlerin aynı olmaması gibi nedenlerden dolayı şikâyetlerde bulunmuşlardır.

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 Ağustos 2018
Accepted 30 Ağustos 2018

Keywords:

Bazaar Strategies
Qualitative Research
Phenomenology
Traditional Bazaar
Dealer

ABSTRACT

The aim of this study is to determine dealer and customer behaviours during the trade and mutual bazaar strategies used in the bazaar. With this purpose, face to face interview was conducted with 10 dealers and 5 men and 5 women totally 10 customers at two open-air public bazaars and one covered public bazaar in Bandırma in Balıkesir. A qualitative phenomenological model was used in this study. Research data was acquired using by semi-structured interview form improved by the authors. According to research results, it has been determined that dealers have cared stall appearance, communication, their own appearance and their own behaviour to attract the customers. In addition, it has been determined that the reasons why customers preferred bazaar are cheaper and fresher product, availability of bargain and product range. Customers complained about dealers mixing decay and fresh products and differences between front of and back of stall.

1. Giriş

Günümüzde alışveriş merkezleri, hipermarketler ve süpermarketlerin sayısı ve popülerliği hızlı bir şekilde

artmasına rağmen, tarihi MÖ. 3000'li yıllara kadar dayandığı düşünülen pazarlar (Pourjafar vd., 2014: 12), geçmişte olduğu gibi günümüzde de en çok tercih edilen alışveriş mekanlarıdır.

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: mesutozudogru@yahoo.com

Farsça kökenli olan pazar kelimesi, V-VI. yüzyılda dilimize geçmiştir (Baykara, 2001: 138). Yazın incelendiğinde pazar kelimesi yanısıra, semt pazarı, periyodik pazar, haftalık pazar, halk pazarı ve geleneksel pazar ifadelerinin de kullanıldığı görülebilmektedir. Pazarlar, alıcı ve satıcıların bir araya geldiği alışveriş yerleridir. (Koday ve Çelikođlu, 2011: 244) Periyodik pazar ya da pazar, alıcı ve satıcıların, düzenli aralıklarla, belirlenmiş bir yerde toplanmasıdır (Hodder, 1965: 57). Daha geniş bir tanımla pazar, esnafın kendi ürettiği ya da aracı olarak satın aldığı ürünleri, haftanın belirli günlerinde satabildiği, halka açık veya kapalı alanlardır (Gavcar, Uçma ve Körođlu, 2006: 134).

Pazarlar tarih boyunca, şehirlerin en gözde ve ayrılmaz bir parçası olmuşlardır. Şehirlerin en eski alışveriş mekânları pazarlardır. Pazarlar şehirlerin var olmasını ve ilerlemesini sağlayan önemli bir faktördür (İbrahim ve Soh, 2003: 177).

Pazarların teorik olarak üç temel özelliği bulunmaktadır. Bu özellikler; pazarın sabit olmayıp belirli günlerde kurulması (devrilik), satıcıların pazarlar arasında gidip gelmeleri (hareketlilik) ve alıcıların belirli yerde toplanmış olmasıdır (Özgüç ve Mitchell, 2000: 38). Ülkemizde kırsal kesimdeki pazarlar genellikle haftada bir kez ve aynı bölgede kurulurken, şehirlerde ise haftanın farklı günlerinde, farklı mahalle veya semtlerde pazarlar kurulmaktadır.

Ürün çeşitliliğinin fazla olması, fiyatların düşük olması, pazarlık yapabilmek şansı, ürünlerin taze olması ve organik ürünlerin olması, pazarları, manav, süpermarket, hipermarket gibi diğer alışveriş mekânlarına göre daha cazip hale getiren başlıca unsurlar olarak görülebilir.

Pazarlar, sönük cadde ve sokaklara, rengârenk tezgâhları ve ürünleriyle hayat katarlar (Bromley, 2000: 5). Pazarlar şehir hayatındaki gayri resmiliğın de önemli bir parçasıdır çünkü tüm işlemler nakit parayla ve fişsiz yapılmaktadır. Pazarlar dükkân kiralamaya veya satınalmaya gücü yetmeyen kişilere girişim fırsatı sunar ve bu şekilde yeni göçmenlerin şehirle bütünleşmesini kolaylaştırır. Bu nedenle pazarlar şehirdeki sosyal hareketliliği arttıran önemli bir etmendir (Öz ve Eder, 2012: 298). Pazarlar alışveriş esnasında insanların birbiriyle etkileşime geçtiği yerlerdir. Pazarın kurulduğu bölgedeki halk ile pazar arasında derin bağlar bulunmaktadır. Pazarlar kuruldukları bölgedeki halkın yaşam tarzı ve kültürünü yansıtır (Ghapor vd., 2016: 353).

Geleneksel alışverişin önemli bir unsuru olan pazarları ele alan birçok çalışma yapılmasına rağmen, ülkemizde bu konu ile ilgili sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır. Özellikle pazar üzerine yapılan nitel araştırma yok denecek kadar az sayıdadır.

Pazarları ele alan ilk çalışmalardan birisini Trak tarafından yapılmış ve bu çalışmada Anadolu pazarları ele alınmıştır (Trak, 1959).

Özgüç ve Mitchell (2000) çalışmalarında İstanbul'daki haftalık pazarları ele almışlar ve pazar kavramı, pazar teorisi ve konuya ilişkin araştırmalar hakkında bilgi vermişlerdir.

Tunçel (2003) çalışmasında Elazığ'daki semt pazarlarının alıcı, satıcı ve satılan mal ilişkisi açısından başlıca özelliklerini ve mekânsal dağılımlarını araştırmıştır. Araştırma sonucunda orta ve düşük gelirli, kalabalık nüfuslu ailelerin alıcıların çoğunluğunu oluşturduğu belirtilmiş, alıcı ve satıcıların, dilek ve şikâyetleri tespit edilmiştir.

Gavcar vd. (2006) pazar esnafının temel sorunlarını incelemişlerdir. Araştırma sonucunda, belediyeye ödenen aidatların yüksek oluşu, alt yapı sorunu, pazar esnafının yeteri kadar örgütlenememesi başta olmak üzere, pazar esnafının sorunları tespit edilmiştir.

Koday ve Çelikođlu (2011) araştırmalarında Bartın Kadınlar Pazarı'nın tarihsel gelişimini, şehrin ticaretindeki yerini, pazarcılarının ve tüketicilerin çeşitli özelliklerini ele almışlardır. Çalışmanın sonucunda pazar yerinde karşılaşılan sorunlar tespit edilmiş ve çözüm önerileri sunulmuştur.

Aliğaoğlu (2012) çalışmasında Balıkesir ilindeki pazarların çekicilikleri ve sorunlarını incelemiştir. Araç park yeri sorunu, pazar alanının yetersiz olması, gürültü başlıca sorunlar olarak tespit edilmiştir.

Günümüzde çeşitli alışveriş mekânlarının ortaya çıkması ve sayılarının her geçen gün artmasına rağmen, pazarlar tüketiciler tarafından en çok tercih edilen alışveriş mekânlarından biri olmaya devam etmektedir. Bu çalışmada geçmişten günümüze kültürümüzün önemli bir parçası olan pazardaki, alıcıların ve satıcıların alışveriş esnasındaki davranışları ve uyguladıkları pazar stratejileri konusunda tespitler yapılmaya çalışılmıştır.

2. Yöntem

Bu bölümde; araştırma deseni, araştırmanın amacı, araştırma grubu, veri toplama araçları ve verilerin analizine ilişkin bilgiler yer almaktadır.

2.1. Araştırmanın Deseni

Araştırmada olgubilim (fenomenoloji) deseni seçilmiştir. Olgubilim (fenomenoloji) deseni farkında olduğumuz ancak derinlemesine ve ayrıntılı bir anlayışa sahip olmadığımız olgulara odaklanmaktadır (Yıldırım vd., 2016: 69). Olgubilim, araştırmaya katılan tüm bireylerin belirli bir olguya ilişkin tecrübelerinin neler olduğunu belirlemeye çalışır (Creswell, 2007). Araştırmada pazar ortamında alıcı ve satıcıların alışveriş esnasındaki davranışları ve pazarda uyguladıkları stratejileri, alıcı ve satıcıların tecrübeleriyle tespit edilmesi amaçlandığı için olgubilim deseni tercih edilmiştir.

2.2. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı günlük yaşamda, ekonomik, sosyal ve kültürel açıdan önemli bir yere sahip olan pazarların en önemli unsurları olan alıcı ve satıcıların, alışveriş esnasındaki davranışları ve pazar ortamında uyguladıkları pazar stratejilerini tespit edebilmektir.

2.3. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Olgubilim araştırmalarında veri kaynakları araştırılan olguyu yaşayan ve bu olguyu yansıtabilecek bireyler veya gruplardır (Yıldırım vd., 2016: 71). Araştırma grubunu Balıkesir'in Bandırma ilçesinde kurulan 2 açık 1 kapalı olmak üzere toplam 3 halk pazarındaki, 10 pazar esnafı ve 5 kadın, 5 erkek olmak üzere, 10 alıcı oluşturmaktadır. Araştırma grubu, amaçlı örnekleme yöntemlerinden biri olan maksimum çeşitlilik örnekleme yöntemi kullanılarak belirlenmiştir. Maksimum çeşitlilik örneklemesinin amacı görece olarak küçük bir örnekleme oluşturmak ve bu

örneklemede çalışılan probleme taraf olabilecek bireylerin çeşitliliğini maksimum derecede yansıtmaktır. (Yıldırım vd., 2016: 119). Araştırmaya katılan satıcılara ait kişisel bilgiler Tablo 1'de, alıcılara ait kişisel bilgiler Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 1. Satıcılara Ait Bilgiler

Görüşülenler	Cinsiyeti	Yaşı	Sektörde Çalışma Süresi	Medeni Durumu
S1	Erkek	62	41	Evli
S2	Erkek	53	37	Evli
S3	Kadın	35	17	Evli
S4	Erkek	34	2	Bekâr
S5	Erkek	35	17	Evli
S6	Erkek	41	11	Evli
S7	Erkek	45	20	Evli
S8	Erkek	51	12	Evli
S9	Erkek	26	8	Bekâr
S10	Erkek	58	43	Evli

Tablo 2. Alıcılara Ait Bilgiler

Görüşülenler	Cinsiyeti	Yaşı	Pazar Alışverişi Yaptığı Süre	Medeni Durumu
A1	Erkek	46	25	Evli
A2	Kadın	35	25	Evli
A3	Kadın	38	20	Evli
A4	Erkek	25	5	Bekâr
A5	Kadın	56	20	Evli
A6	Erkek	42	28	Evli
A7	Kadın	36	14	Evli
A8	Erkek	66	40	Evli
A9	Kadın	35	15	Evli
A10	Erkek	42	15	Evli

2.4. Veri Toplama Aracı

Olgubilim araştırmalarında temel veri toplama aracı görüşmedir. Araştırmacı, olgulara ilişkin yaşantıları ve anlamları ortaya çıkarmak için, görüşmenin araştırmacılara sunduğu etkileşim, esneklik ve sonda sorulardan faydalanabilir.(Yıldırım vd., 2016: 71) Bu kapsamda, araştırmanın verileri, araştırmacılar tarafından hazırlanan yarı yapılandırılmış görüşme formu aracılığıyla elde edilmiştir. Görüşme formu hazırlanırken ilgili alan yazın ayrıntılı bir şekilde incelenmiş ve uzman görüşleri alınmıştır. Taslak olarak oluşturulan görüşme formu ile 3 alıcı ve 2 satıcı ile mülakat yapılmıştır. Yapılan mülakat sonucunda gerekli görülen düzeltmeler araştırmacılar tarafından yapılarak görüşme formuna son hali verilmiştir. Satıcı görüşme formunda 16, alıcı görüşme formu 9 temel sorudan oluşmaktadır. Görüşme yapılan alıcı ve satıcıların konuşmaları ses kayıt cihazı ile kayıt altına alınmıştır. Görüşmeler yaklaşık olarak 30-35 dakika arasında yapılmıştır.

2.5. Verilerin Analizi

Olgubilim araştırmalarında veri analizi, yaşantıları ve anlamları ortaya çıkarmaya yöneliktir (Yıldırım vd., 2016: 72). Görüşme verilerinin değerlendirilmesinde içerik analizi yöntemi kullanılmıştır. İçerik analizinde temel amaç, toplanan verileri açıklayabilecek kavramlara ve ilişkilere ulaşmaktır. İçerik analizi yönteminde veriler dört aşamada analiz edilir. Verilerin kodlanması, temaların bulunması, kodların ve temaların düzenlenmesi, bulguların tanımlanması ve yorumlanması. (Yıldırım vd., 2016: 243). Verilerin çözümlenmesinde, alıcı ve satıcılara ait ses kayıtları aynen alınarak bir metin haline getirilmiştir. Microsoft Word ortamında 64 sayfalık bir ham veri elde edilmiştir. Verilerin kodlanmasına başlamadan önce her bir görüşme metni ayrıntılı bir şekilde okunmuş alıcı ve satıcıların görüşlerine dair bütüncül bir bakış açısı ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. İlk olarak katılımcılardan elde edilen veriler anlamlı bütüncül halinde bölümlere ayrılarak kodlanmıştır. Kodlama süreci tamamlandıktan sonra, verilerden elde edilen kodlar belirli kategoriler altında toplanarak Tablo 3'te sunulan temalar bulunmuştur. Dış geçerliliği sağlamak için araştırma süreci ayrıntılı bir şekilde ifade edilmiştir. Nitel araştırmalarda güvenirliliği artırmak için toplanan verilerin öncelikle betimsel bir yaklaşımla doğrudan sunulması, araştırmacının gözlem, görüşme ve dokümanlar yoluyla elde ettiği verileri herhangi bir yorum katmadan okuyucuya sunması ve yorumlarını daha sonraya bırakması önerilmektedir (Yıldırım vd., 2016: 271). Bu nedenle katılımcılara ait ifadeler değişiklik yapılmadan sunulmuştur.

Tablo 3. Verilerin Analizi Sonucu Ortaya Çıkan Tema ve Alt Temalar

1. Satıcıların alışveriş esnasında uyguladığı stratejilere ilişkin görüşler
 - 1.1. Satıcıların, alıcıları çekmek için kullandıkları yöntemlere ilişkin görüşler
 - 1.2. Tezgâh düzeni ve satıcının dış görünümüne ilişkin görüşler
 - 1.3. Alıcıya karşı davranış şekli ile ilgili görüşler
 - 1.4. Ürün kalitesi ile ilgili görüşler
 - 1.5. Alıcıları aldatmaya yönelik davranışlar ile ilgili görüşler
2. Satıcıların pazar hakkındaki düşüncelerine ilişkin görüşler
 - 2.1. Pazarcılık mesleğine ilişkin görüşler
 - 2.2. Alıcılara ilişkin görüşler
 - 2.3. Kadın satıcılar hakkındaki görüşler
 - 2.4. Tezgâhta fazla alıcı olmasının etkileri ile ilgili görüşler
3. Alıcıların alışveriş esnasında uyguladığı stratejilere ilişkin görüşler
 - 3.1. Fiyat araştırmasına ilişkin görüşler
 - 3.2. Satıcı seçimi ile ilgili görüşler
 - 3.3. Ürün seçimi ile ilgili görüşler
4. Alıcıların pazar hakkındaki düşüncelerine ilişkin görüşler
 - 4.1. Pazarı tercih etme nedenlerine ilişkin görüşler
 - 4.2. Satıcılar hakkındaki düşüncelerine ilişkin görüşler
 - 4.3. Tezgâhta fazla alıcı olmasının etkileri ile ilgili görüşler

3. Bulgular

Çalışmanın bu bölümünde, elde edilen bulgular sunulmuştur. Görüşme yapılan alıcılara ait yorumlar, A1, A2, A3, A4, A5, A6, A7, A8, A9, A10 harfleriyle, satıcılara ait yorumlar ise S1, S2, S3, S4, S5, S6, S7, S8, S9, S10 harfleriyle simgelenmiştir.

3.1. Satıcıların Alışveriş Esnasında Uyguladığı Stratejilere İlişkin Görüşler

Bu tema kapsamında, satıcıların alışveriş esnasında uyguladıkları stratejiler üzerine beş alt tema ortaya çıkmıştır; satıcıların, alıcıları çekmek için kullandıkları yöntemlere ilişkin görüşler, tezgâh düzeni ve satıcının dış görünümüne ilişkin yorumlar, alıcıya karşı davranış şekli ile ilgili görüşler, ürün kalitesi ile ilgili görüşler ve alıcıları aldatmaya yönelik davranışlar ile ilgili görüşler dikkatli bir şekilde analiz edilmiştir.

3.1.1. Satıcıların, Alıcıları Çekmek İçin Kullandıkları Yöntemlere İlişkin Görüşler

Görüşme yapılan satıcılardan biri, daha fazla alıcı çekmek için kullandığı yöntemi "Gramda birkaç gram fazla atıver, müşteri gelir ondan sonra çekersin. Gerçekten fazla atıver yani iki üç tane fazla değişir. Bu da benden olsun de fark ediyor. Müşteri cazip gelirse oraya gelir ne kadar cazip bir şeyler verirsen hediyesi mediyesi çekersin. Ne yapıyorlar kampanya düzenliyorlar malın yanında bir şey daha veriyor, o ona söyler o ona söyler öyle gelir."(S1) şeklinde ifade etmiştir.

Bir başka satıcı ise alıcıları çekmek için alışveriş esnasında ağır davrandığını ifade etmiştir. "Ben mal satarken biraz daha yavaş olmaya çalışırım çünkü müşteri müşteriyi çok fazla çekiyor. Yani taktik, ne kadar tezgâh kalabalık olursa o kadar müşteri daha fazla geliyor. (S8)

Satıcılardan iki kişi ise alıcıları çekmek için ürünlerin fiyatının önemli bir etken olduğundan bahsetmişlerdir. Bir satıcı "Müşteriyi çekmek için etiket fiyatları ile oynamak başka hiçbir şey yok. Fiyat. Buranın vatandaşı malın kalitesine hiçbir zaman bakmaz. Sadece etikete bakar." (S3) şeklinde ürün fiyatını vurgularken, diğere bir satıcı ise "Müşteriyi nasıl çekersin mesela bir ürünün fiyatını biraz düşük gösterirsin çekeyim derken, mesela maydanozu ben 0,75 kuruş yerine 0,50 kuruşa satarsam maydanoz müşteriyi çekmek için bir alternatif olabilir. Bunun yanında marulunu alır rokasını alır yeşilliğini buradan alır. Bir ürünü düşürürsem ama tabii ki onu da yani düşürürüm derken zararına değil yani aldığım paraya veririm. En kötüsü bunun yanında 0,25 kuruş maruldan kar ederim, 0,15 kuruş soğandan kar ederim."(S4) şeklinde görüşünü belirtmiştir.

Bir başka satıcı ise alıcıları çekmek için alışveriş esnasında alıcıları çekmek için kullandığı stratejileri şu şekilde ifade etmiştir; "Müşteriyi çekmek için de bazen ses hitapta önemli dikkati çekmen lazım sadece sözle değil kulağına da hitap etmek lazım, müşteri ile göz göze gelince onu kaçırmamaya çalışıyoruz, bazen buna ters tepende oluyor." (S10)

3.1.2. Tezgâh Düzeni ve Satıcının Dış Görünüşüne İlişkin Görüşler

Görüşme yapılan pazar esnaflarından biri, alışveriş esnasında, tezgâhın görüntüsü konusunda "Tezgâh önemli. Kurulum sistemi, malın çeşitliliği, malın gösterişi. Bir metrelik tezgâhta 100 kilo pırasa satarsın. Bunu iki katına çıkardığın zaman ikiyüz kilo olur, ikiyüzelli kilo olur yani malı sergilemek, geniş alanda sergilemek." (S3) şeklinde görüşünü ifade ederken başka bir satıcı "Ürünlerin sergisi düzenli ve güzel olmalı, tezgâhın albenisi olmalı, göze hitap

etmeli, düzenli olmalı."(S5) şeklinde görüşünü belirterek diğere katılımcıyı desteklemiştir.

Bir başka satıcı dış görünüm ve temizlik konusunda "Müşteriler giyime çok önem veriyorlar. Temizliğe dış görünüşe, mesela Tatlısu pazarındaydık bir gün, yaklaşık 10 tane tezgâh vardı. Direkt bir kadın geldi ve bayağıda yüklü bir alışveriş yaptı giderken de "Neden sizden bu kadar alışveriş yaptım biliyor musunuz?" dedi. Ben de "Neden" dedim. "Bir tek sizi bu kadar temiz düzgün gördüm pazarda bu yüzden sizden alışveriş yaptım" dedi. Bu da benim çok hoşuma gitmişti."(S8) şeklinde görüşünü ifade etmiştir.

3.1.3. Alıcıya Karşı Davranış Şekli İle İlgili Görüşler

Görüşme yapılan satıcılardan biri, alıcılara karşı nasıl davranılması gerektiği konusunda "İyi davranmak gerekiyor, elimizden geldiği kadar iyi davranıyoruz. Ters davrandığımız taktirde kendimiz kaybederiz, müşteri bir defa gelir bir daha gelmez. Her zaman iyi davranmak gerekiyor ben bunu yapıyorum, yapmayanlarda var onlar yanlış yapıyorlar."(S2) şeklinde görüşünü ifade ederken başka bir satıcı ise "Bu işin en başında güler yüz gelir. Müşteriye daima güler yüz göstermeliyiz, tabii fiyatta önemli ama güler yüz fiyattan önce gelir mesela iki kişi aynı ürünü satıyorsa birisi daha ılımlı daha güler yüzlü davranıyorsa kesinlikle o daha çok kazanıyordur. Müşterinin yüzde doksanı ondadır"(S6) şeklinde görüşünü ifade etmiştir. Başka bir satıcı ise "Müşteriye karşı elimizden geldiği kadar kibar davranıyoruz. Yani iyi bir iletişim kurmaya çalışıyoruz. Onu da yapmazsak hiç, sıfıra sıfır elde var sıfır. Elimizden geldiği kadarıyla büyük marketlere karşı, tamam efendim, güzel efendim, canım efendim diye diye, onlar da tabii o şeyi iyi değerlendiriyorlar, karıştırdıkça karıştıyorlar, hiçbir şey almadan gidiyorlar." (S8) şeklinde diğere iki satıcıya benzer ifadelerle görüşünü belirtmiştir.

Başka bir satıcı ise alıcıya göre davrandığını şu şekilde ifade etmiştir; "Müşteriye karşı gayet kibar davranırım. Ama insanına göre. Eğer ki müşteri dalga geçmek için gelmişse bende onunla dalga geçerim ama yok alıcı ise sonuna kadar ilgilenirim onunla. Kısacası insanına göre muamele. (S7)

3.1.4. Ürün Kalitesi İle İlgili Görüşler

Görüşme yapılan satıcılar kaliteli, taze ve en iyi ürünlerin alıcılar tarafından tercih edildiğini belirtmişlerdir. Satıcılardan biri bu konu hakkında "Müşteriye temiz mal satmak gerekir elimizden geldiği kadar taze mal temiz mal ne bileyim günlük mal bilhassa biz yeşil üzerine çalıştığımız için kesinlikle günlük mal yani günlük derken bugün sattığımızı dün kestik geldik." şeklinde görüşünü belirtirken başka bir satıcı "Müşteriyi çekmek için en güzel malı getirirsin, müşteriyi çekersin, başka türlü kendini yırtsan da, ne yaparsan yapsan da müşteri mala gelir, başka hiçbir şeye gelmez" şeklinde, diğere bir satıcıda "Eğer en güzel malı getirirsen müşterinin ilgisini o çeker. Hiç kimse senin kaşına gözüne meraklı değil. Malın en güzelini getireceksin, en ucuza vereceksin o zaman müşterinin en çok hoşuna giden şey o" şeklinde görüşlerini ifade etmişlerdir.

3.1.5. Alıcıları Aldatmaya Yönelik Davranışlar İle İlgili Görüşler

Görüşme yapılan satıcılar alışveriş esnasında ürünlerini daha iyi göstermek için bazı hilelere başvurduklarını belirtmişlerdir.

Satıcılardan biri satılan ürüne uygun renkte çadır, poşet vb. malzemeler kullandığını şu şekilde ifade etmiştir; *"Ben limon satıyorum sarı çadır, sarı file kullanıyorum, mesela meyve satanlar mandalina, portakal falan kırmızı çadır çekerler"* şeklinde görüşünü ifade etmiştir.

Başka bir satıcı ise pazarda bazı satıcıların kaliteli ve taze ürünleri tezgâhın önüne koyduğundan bahsetmiştir. *"Tezgâhın altına döker eskiyi üstüne iyilerden koyar arkadan çalışır eskiler bitene kadar. Ne olur vatandaşa olur yazık günah şimdi bu eski kalmış sen bunu ayrı fiyat söyle ayır ama ayırmıyor millet işte. Esnaf buradan karalanıyor ne için millet marketten alıyor seçipte. Herkes benim gibi yapsa"*.

3.2. Satıcıların Pazar Hakkındaki Düşüncelerine İlişkin Görüşler

Bu tema kapsamında satıcıların pazar hakkındaki düşünceleri üzerine dört alt tema ortaya çıkmıştır; pazarcılık mesleğine ilişkin görüşler, alıcılara ilişkin görüşler, kadın satıcılar hakkındaki görüşler ve tezgâhta fazla alıcı olmasının etkileri ile ilgili görüşler.

3.2.1. Pazarcılık Mesleğine İlişkin Görüşler

Görüşme yapılan satıcılar pazarcılık mesleğinin zor bir meslek olduğundan bahsetmişlerdir. Satıcılardan biri mesleği konusunda *"Pazarcılık zor ama güzel bir iş. Zor, çalışma şartları ağır, sabah erkenden tezgâhı hazırlıyoruz akşama kadar oradayız, yorucu, bazen hafta sonu da olmuyor kendimize fazla vakit ayıramıyoruz bu meslekte."* (S10) şeklinde görüşünü belirtmiştir. Başka bir satıcı ise *"İnanın dünyanın en zor işi pazarcılıktır. Dışarıdan herkese kolay gelebilir. Sabah saat 05:00'da kalkıyorum, pazara geliyorum, akşam saat 11:00'da eve gidiyorum."* (S9) şeklinde, diğer bir satıcı ise *"Sabahtan akşama kadar soğuşun altında dur 50 lira 100 lira para topluyor 50 lira, 100 lirada masrafa gidiyor tamam, sıfıra sıfır hep zararına gidiyor işte böyle"* (S6) şeklinde görüşünü belirtmiştir.

3.2.2. Alıcılara İlişkin Görüşler

Görüşme yapılan satıcılardan bazıları, alıcıların bazı davranışlarından rahatsız olduklarını ifade etmişlerdir. Satıcılardan biri alıcılara ilgili olarak *"Alacağı 1 kg mandalina, orada 2 kg mandalinayı heder ediyor, fazla sıkarlar, sert davranırlar o da hoşumuza hiç gitmiyor. Özellikle şeftalide seçtirmeyi hiç sevmem, parmak izi kalır, sıkarlar böyle, yine de kibar davranmaya çalışıyoruz. Malın iyisini seçiyoruz kötü mal koymuyoruz yine de en alttaki malı almaya çalışıyor bütün tezgâhın düzenini bozuyor mala zarar veriyor."* (S10) şeklinde görüşünün belirtirken başka bir satıcı ise *"Bir malı 20 liraya al, 22 liraya sat müşterinin en sevdiği şey odur. Hani demiyor ki bu adam bunu 22 liraya almış bana 20 liraya veriyor, o, 15 liraya almaya kalkar. Ya ben, bunu 22 liraya aldım, sen gidiyorsun LCW'ye 49.90, 59.90 ama o parayı ödüyorsun. Ama pazara geldiğin zaman bir mal 25 lira ise "10 lira olmaz mı?" der."* (S9) şeklinde görüşünü belirtmiştir.

3.2.3. Kadın Satıcılar Hakkındaki Görüşler

Görüşme yapılan erkek satıcılardan birisi, kadınların pazarcılık yapmasıyla ilgili olarak *"Pazarcılık zor bir iş, severek yapmazsan çok zor. Bayanlar bu işin içinden çıkamaz."* (S7) şeklinde görüşünü ifade ederken, başka bir satıcı ise *"Pazarcılık zor bir iş. Bayanların yapma şansı hiç yok"* (S3) şeklinde görüşünü belirtmiştir.

3.2.4. Tezgâhta Fazla Alıcı Olmasının Etkileri İle İlgili Görüşler

Görüşme yapılan satıcılar, tezgâhlarında fazla alıcı olduğunda daha fazla alıcı geldiğini ifade etmişlerdir. Satıcılardan biri *"Tezgâhın önünde iki üç kişi gezindiği zaman ne var diye merak edip gelip bakıyorlar."* (S6) şeklinde, başka bir satıcı ise *"Tezgâhta fazla insan olması iyi bir şey müşteri sayısı artıyor, insanlarda şey algısı var, herkes buradan alıyor burada mal iyi"* ((S4) şeklinde görüşünü belirtmiştir. Diğer iki satıcı ise *"Tezgâh ne kadar kalabalık olursa o kadar müşteri gelir. Acaba orada bir şey mi var? Uygun bir şey mi var, ucuz bir şey mi var?"* (S7) şeklinde ve *"Tezgâha üç beş kişi bakınca başkaları da geliyor. Acaba ne var burada ne olabilir neden bu kadar insan var burada diye geliyor daha çok artış oluyor"* (S1) şeklinde görüşlerini belirtmişlerdir.

3.3. Alıcıların Alışveriş Esnasında Uyguladığı Stratejilere İlişkin Görüşler

Bu tema kapsamında, alıcıların alışveriş esnasında uyguladıkları stratejiler üzerine üç alt tema ortaya çıkmıştır; fiyat araştırmasına ilişkin görüşler, satıcı seçimi ile ilgili görüşler ve ürün seçimi ile ilgili görüşler.

3.3.1. Fiyat Araştırmasına İlişkin Görüşler

Görüşme yapılan alıcılardan bazıları, alışverişe başlamadan önce, pazarda gezerek ürünlerin fiyatlarını kontrol ettiklerinden bahsetmişlerdir. Alıcılardan biri *"Alışverişe başlamadan önce pazarı gezerim. Bakarım nerede güzel mal var diye. Önce bir dolaşırım. Sonra beğendiklerimden tek tek alırım"* (A3) şeklinde görüşünü belirtirken, başka bir alıcı ise *"Sabit satıcılarım var belli satıcılarım var ama yine de ön bir çalışma yapıyorum yani pazarı geziyorum ilk önce bir fizibilite yapıyorum ondan sonra yine tercihime uygun ürün bulamazsam yine sabit satıcılarım gidiyorum."* (A2)

3.3.2. Satıcı Seçimi İle İlgili Görüşler

Görüşme yapılan alıcılar, daha önceden alışveriş yaptıkları ve güvendikleri satıcıları tercih ettiklerini belirtmişlerdir. Alıcılardan biri *"Pazarda genellikle aynı satıcılardan alıyorum. Pazarcılarım belli, sebzecim, ondan sonra meyvacım, hepsi aynı kişiler."* (A4) şeklinde görüşünü belirtmiştir. Diğer iki alıcıdan birisi *"Güvendiğim daha önce alıp ürününden memnun olduğum satıcı varsa onu tercih ederim önceden bildiğim tanıdığım varsa elindeki malzemede taze ise ondan alırım"* (A10) şeklinde, diğeri ise *"Üründen memnun kaldıysam her hafta aynı satıcıya gitmeye çalışıyorum"* (A8) şeklinde görüşlerini ifade etmişlerdir.

3.3.3. Ürün Seçimi İle İlgili Görüşler

Görüşme yapılan alıcılar, alışveriş esnasında en çok ürünlerin kalitesine ve fiyatına dikkat ettiklerini belirtmişlerdir. Alıcılardan biri "Ürünün fiyatı çok önemli benim için, taze olması kalitesi fiyatının uygunluğu çok önemli benim için" (A5) şeklinde görüşünü belirtirken, diğer bir alıcı ise "Benim için pazarda birinci öncelik fiyat, ikinci öncelik kalite" (A7) şeklinde görüşünü belirtmiştir. Başka iki alıcıda, "Pazarda fiyata en fazla kaliteye dikkat ediyorum tabii kaliteyi de ucuza almak istiyorum" (A9), "İhtiyacım olan ürünlerin fiyat ve kalitesine bakıyorum." (A1) gibi ifadelerle, diğer alıcıları desteklemişlerdir.

3.4. Alıcıların Pazar Hakkındaki Düşüncelerine İlişkin Görüşler

Bu tema kapsamında, alıcıların pazar hakkındaki düşünceleri üzerine üç alt tema ortaya çıkmıştır; Pazarı tercih etme nedenlerine ilişkin görüşler, satıcılar hakkındaki düşüncelerine ilişkin görüşler ve tezgâhta fazla alıcı olmasının etkileri ile ilgili görüşler.

3.4.1. Pazarı Tercih Etme Nedenlerine İlişkin Görüşler

Görüşme yapılan alıcılar ürünlerin taze olması, fiyatların uygun olması, ürün çeşitliliği, ürün seçme şansı, kültür olarak görülmesi, eğlenceli bir sosyal faaliyet olarak görülmesi gibi nedenlerden dolayı pazarı tercih ettiklerini belirtmişlerdir.

Alıcılardan biri pazarı tercih etme nedeni konusunda "Pazarda ürün çeşidi daha fazla, şimdi markette bir tek reyon, bir tek ürün çeşidi varken, pazarda birçok seçenek var. Çok ürünün içinden iyisini bulmak daha fazla hem daha taze hem daha ekonomik oluyor."(A2) şeklinde görüşünü belirtirken, başka bir alıcı "Pazar hem taze hem uygun oluyor. Markette de hani sebze meyve var ama sonuçta pazarınki daha farklı oluyor"(A6) şeklinde görüşünü belirtmiştir.

Başka bir alıcı ise pazarı tercih etme nedenini "Bizim cuma günleri olur pazarımız. Babamdan bir alışkanlık. Her hafta cuma günleri babamla pazara giderdik, ben yeni yetişirken. Onu evlenince de devam ettirdik. Kültür gibi alışkanlık."(A1) şeklinde açıklamıştır.

Görüşme yapılan alıcılardan biri ise pazarı tercih etme nedenini "Pazarda gezmesini seviyorum bir kere hatta başka şehirlere gittiğimde zamanda mutlaka o şehirlerin pazarlarını gezerim mesela oralarda bulunmak isterim beğendiğim pazarlar var mesela İzmir'de Tire pazarı, Çanakkale'de Bayramiç pazarı buraları severim mesela oralarda o yörenin kültürünü görüyorum, öğreniyorum." (A3) şeklinde ifade etmiştir. Başka bir alıcı ise "Markette de sebze meyve var ama ben pazarda gezmeyi, dolaşmayı seviyorum." (A3) şeklinde görüşünü belirterek diğer alıcıyı desteklemiştir.

3.4.2. Satıcılar Hakkındaki Düşüncelerine İlişkin Görüşler

Görüşme yapılan alıcılardan bazıları, satıcıların bazı davranışlarından rahatsız olduklarını ifade etmişlerdir.

Alıcılardan biri satıcılarla ilgili olarak "Pazara gittiğiniz zaman genelde seçtirmiyorlar o açıdan kötü oluyor tabii çürükleri de arada koydukları oluyor." (A6) şeklinde görüşünü belirtmiştir. Başka bir alıcı ise "Meyve bölümünden tezgâhta güzel görünüyor arkadan çürükleri doldurdıkları çok oldu." (A7) şeklinde görüşünü belirtmiştir. Diğer bir alıcı ise "Ürünün maliyetini kurtarmak için kötü ürünü ya da defolu ürünü maliyetini kurtarmak için sağlam ürünün yanına katıyor yani onu çöpe atamayacak çöpe atsa zarar edecek maliyetini kurtarmayacak iki seçenek var ya fiyatını arttıracak ya da ikisini karıştırıp oradan verecek kendi zararını müşteriye de nihayetinde kendi yaptığı bir şey değil çürük ürünü bile bile şey yapmıyor ama yapan oldu mu şu var o da pazarcının ahlakıyla alakalı."(A9) şeklinde görüşünü belirtmiştir.

3.4.3. Tezgâhta Fazla Alıcı Olmasının Etkileri İle İlgili Görüşler

Görüşme yapılan alıcılardan bazıları, pazardaki alıcıların yoğun olduğu tezgâhların dikkatlerini çektiğini ifade etmişlerdir. Alıcılardan biri "Kalabalık tezgâhlar bayanları daha çok etkiliyor herhalde bende kafamı uzatıp bakarım" (A4) şeklinde görüşünü belirtirken, başka bir alıcı ise "Bir tezgâh kalabalıkta daha iyidir diye düşünüyorum ona yöneliyorum." (A10) şeklinde görüşünü belirtmiştir. Diğer bir alıcı ise "Tezgâhı kalabalıkta bakarım, iyiyse alırım. İyi değilse almam. Ama genelde iyi malı çok satan kişilerin başı çok kalabalık oluyor."(A3) şeklinde benzer ifadeleri kullanmıştır.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada, pazar ortamında alıcı ve satıcının alışveriş esnasındaki davranışları ve pazarda uygulanan stratejilerin tespit edilmesine dönük olarak yapılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre alıcı ve satıcıların alışveriş esnasında çeşitli stratejiler uyguladıkları tespit edilmiştir. Tezgâhın düzenli ve çekici görünmesi, alıcılarla iyi iletişim kurmak, ürünlerin tartarken az miktarda fazla ürün koymak, müşteri, müşteriye çeker mantığı ile müşterileri tezgâhta daha çok tutabilmek için yavaş hareket etmek, kibar ve nazik davranmak gibi konular satıcıların alıcıları çekmek için uyguladığı stratejilerden bazılarıdır. Satıcılar, alıcıların ürünleri eliyle sıkarak şeklini bozması, fazla pazarlık yapma istekleri ve ürün seçerken tezgâhın düzenini bozmaları gibi sebeplerden dolayı şikâyetçi olmuşlardır. Alıcıların genellikle pazarı tercih etme nedenleri şu şekilde tespit edilmiştir. Pazarda ürün çeşitliliğinin daha fazla olması, ürünlerin daha taze ve ucuz olması, pazarda gezmenin eğlenceli bir sosyal faaliyet olarak görülmesi, pazarlık yapma şansının olması. Alıcılar, satıcılardan, çürük ürünleri araya karıştırmaları, tezgâhın önu ile arkasındaki ürünlerin aynı olmaması gibi nedenlerden dolayı şikâyetlerde bulunmuşlardır. Satıcılar, tezgâhtaki alıcı sayısı fazla olduğunda tezgâha daha fazla alıcı geldiğini, alıcılarda, alıcıların yoğun olduğu tezgâhların dikkatlerini çektiğini ifade etmişlerdir. Satıcılar, pazarcılık mesleğini zor ve ağır bir iş olarak nitelendirirken, bu mesleğin kadınlar için çok uygun olmadığını dile getirmişlerdir.

Araştırmadan elde edilen bulgular özetlendiğinde, satıcılara, tezgâhlarını, ön kısmı ile arka kısmındaki ürün kalitesi aynı olacak şekilde düzenlemeleri, taze ürünlerle, çürük ve bozuk ürünleri karıştırmamaları, mümkünse sebze ve meyve gibi

ürünleri alıcının seçmesine izin vermeleri önerilebilir. Alıcılara ise, satıcıların tezgâh düzenini bozmamaları ve ürünleri seçerken zarar vermemeleri önerilebilir.

Kaynakça

- Adelzadeh, A. (2016). Social Dimensions of Bazaar in Historical Cities of Iran: The Tabriz Bazaar. *The International Journal of Engineering and Science*, 5(5), 36-44
- Aliağaoğlu, A. (2012). *Balıkesir Şehrinde Haftalık Pazarlar: Çekicilikler ve Sorunlar. Doğu Cođrafya Dergisi*, 17(27), 43 – 72.
- Baykara, T. (2001). *Türk Kültür Tarihine Bakışlar*. Ankara: Atatürk Kültür Merkezi Başkanlığı Yayınları.
- Bromley, R. (2000). Street Vending And Public Policy: A Global Review. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 20(1/2), 1-28.
- Creswell, J.W. (2007). *Qualitative inquiry and research desing: Choosing among five approaches*. SAGE Publications.
- Çalışkan, V. (2007). Kentsel Mekân Kullanımındaki Farklılıklar Üzerine Bir Yaklaşım: Bursa ve Çanakkale'nin Periyodik (Haftalık) Pazarlarından Örnekler. *Doğu Cođrafya Dergisi*, 12(18), 49-78.
- Gavcar, E., Uçma, T., & Körođlu, Ç. (2006). Seyyar Pazar Esnafının Sorunları ve Çözüm Önerileri (Muğla İli Örneği). *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(9), 133-142.
- Ghapar, M. H. A., Zakariya, K., Harun, N. Z., & Zen, I. (2016). Factors Influencing the Change in the Sense of Place of Markets in Urban Regeneration. *Middle-East Journal of Scientific Research*, 24(2), 353-358.
- Ibrahim, M. F., & Leng, S. K. (2003). Shoppers' Perceptions Of Retail Developments: Suburban Shopping Centres And Night Markets In Singapore. *Journal of Retail & Leisure Property*, 3(2), 176-189.
- Koday, S., & Çelikođlu, Ş. (2011). Geleneksel Alışveriş Mekânlarına Bir Örnek: Bartın Kadınlar Pazarı (Galla Bazarı). *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(2), 243 - 262.
- Ozgüç, N., & Mitchell, W. A. (2000). Şehirlerin Alternatif Alışveriş Mekânları: İstanbul'da Haftalık Pazarlar. *Tasarım+ Kuram Dergisi*, 1(2), 35-59.
- Öz, Ö., & Eder, M. (2012). Rendering Istanbul's Periodic Bazaars Invisible: Reflections On Urban Transformation And Contested Space. *International Journal of Urban and Regional Research*, 36(2), 297-314.
- Pourjafar, M., Amini, M., Varzaneh, E. H., & Mahdavejad, M. (2014). Role Of Bazaars As A Unifying Factor In Traditional Cities Of Iran: The Isfahan Bazaar. *Frontiers of Architectural Research*, 3(1), 10-19.
- Trak, S., (1959). *İktisadî ve Ticarî Türkiye*. Cilt: III. İzmir.
- Tunçel, H. (2003). Anadolu şehirlerinde semt pazarları: Elazığ örneği. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(1), 49-70.
- Tunçel, H. (2009). Geleneksel Ticaret Mekânı Olarak Türkiye'de Haftalık Pazarlar. *eJournal of New World Sciences Academy*, 4(2), 35-52.
- Yıldırım, A., & Şimşek, H. (2016). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Reklamlarda Ünlü Kullanımın Tüketiciler Açısından Değerlendirilmesi

Evaluation of the Use of Celebrities in Advertisements from the Viewpoint of Consumers

Ahmet Uyar *

Dr. Öğr. Üyesi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, BUBYO, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, 03200, Afyonkarahisar/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-7481-4045

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 10 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Reklamlarda Ünlü Kullanımı
Tüketici Davranışları
Pazarlama İletişimi

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 10 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Using Celebrity in Commercials
Consumer Behavior
Marketing Communication

ÖZ

İşletmeler arası rekabetin yoğunlaşması neticesinde tutundurma elemanları önemini arttırmaktadır. Özellikle reklamlar için harcanan para her geçen gün daha fazlalaşmakta, farklı mecralarda yayımlanan reklamların sayısı çok büyük boyutlara ulaşmaktadır. Bu durum tüketicileri reklamlara karşı daha kayıtsız kalmaya itmektedir. Firmalar insanların ilgisini çekebilmek için reklamlarda tanınmış kişilerin imajından yararlanmak istemekte ve onlarla birlikte reklam kampanyaları düzenlemektedir. Bu çalışmada ünlü kullanımının tüketiciler tarafından nasıl algılandığı konusuna değinilmiştir. İnsanların tanınmış kişileri reklamlarda gördüklerinde neler düşündükleri ve bunun satın alma tercihlerini nasıl şekillendirdiği çalışmanın ana konularını oluşturmaktadır. Bu amaçla tüketiciler üzerine bir anket çalışması uygulanmış ve reklamda ünlü kullanımı konusu araştırılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre reklamlarda tanınmış kişilerin kullanımının tüketicilerin ilgisini çekmektedir. Ancak bunun sağlanması için işletmelerin bazı konulara dikkat etmeleri gerekmektedir.

ABSTRACT

The importance of promotional elements has been increasing as a result of the intensifying competition among businesses. Especially the amount of money spent for ads has been steadily rising, and the number of ads circulating in different environments has reached significant levels. This situation leads consumers to remain ever more indifferent to ads. By organizing advertising campaigns with celebrities, companies desire to benefit from their image in their ads in order to attract more attention by people. The current study deals with how the use of celebrities for this purpose is perceived by consumers. The main themes of the study comprise what people think when they see famous people in ads and how this shapes their buying preferences. In this context, a questionnaire was administered to consumers to collect data about the utilization of celebrities in ads. According to the findings of the study, the use of famous people in ads attracts the attention of consumers. However, there are a few points that businesses should consider to succeed in this.

1. Giriş

Reklam işletmelerin belirli bir mecrada bedelini ödeyerek tüketicilere ulaşmak için gerçekleştirdiği ikna edici iletişim mesajlarına verilen isimdir (Wells, Moriarty ve Burnett, 2006: 5). Tutundurma mesajlarının artması reklamın etkisini ve dikkat çekme özelliğini azaltmaktadır. Bu nedenle işletmeler tüketicileri etkilemek ve onlara güven vermek için reklam kampanyalarında ünlü kişilere yer vermeye

başlamışlardır. Aslında toplum tarafından tanınan insanların bir reklam malzemesi olarak kullanılması oldukça eski tarihlere dayanmaktadır. 18. yy'da Amerika'da Avrupalı kraliyet ailesi mensupları takma diş ve ilaç reklamlarında kullanılmaya başlanmıştır (Petty ve D'Rozario, 2009: 37). 1800'lü yılların ikinci yarısından itibaren ise Thomas Edison ve 13. Papa Leo, Vin Mariani markasının reklamlarında yer almıştır (Keel ve Nataraajan, 2012: 609-703). Ünlü kişilerin reklamlarda boy göstermesi firmanın inandırıcılığını

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: ahmetuyar@aku.edu.tr

arttırmakta, marka sadakati ve değerini etkilemektedir. Tüketiciler kendi kişilikleriyle özdeşleştirdikleri ve sevdikleri bir kişinin referans olmasıyla satın alma anında yaşadıkları kaygı ve kararsızlığı azaltmaktadır.

Yapılan bu çalışmada reklamlarda ünlü kişi kullanımının tüketiciler tarafından nasıl algılandığı araştırılmaktadır. Toplum tarafından tanınan kişilerin rol aldığı reklamlar izlenmekte midir? İnsanlar bu reklamlara nasıl yaklaşmakta ve satın alma kararları bundan nasıl etkilenmektedir? Gibi sorulara yanıt aranmaya çalışılmış, 300 kişi üzerine bir anket çalışması uygulanarak, çeşitli analiz yöntemleriyle konu araştırılmıştır.

Çalışma kendi içerisinde 7 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde giriş, ikinci bölümde reklamda ünlü kullanımına ilişkin literatür üçüncü bölümde araştırmanın hipotezlerine yer verilmiştir. Dördüncü bölümde araştırmanın önemi ve amacı yer almaktadır. Beşinci bölümde araştırmanın yöntemi, örnekleme ve verilerin analizinin nasıl yapıldığını açıklayan yöntem kısmı altıncı bölümde araştırmanın bulguları yer almaktadır. Son bölümde ise çalışmanın verilerine dayanılarak oluşturulan sonuç ve tartışma kısmı bulunmaktadır.

2. Literatür Taraması

Reklam, tüketicilerin ürünü satın alması için teşvik eden, onları zorlama olmadan markaya yönlendiren, işletmelerin pazarlama stratejilerinin önemli bir parçasıdır. İletişimin kural ve kaynakları sayesinde ve onun çizdiği sınırlar içerisinde tüketicilere ulaşmayı hedeflemektedir (Okay ve Okay, 2005: 27). Ayrıca reklamlar marka tercihini belirlemek için bir sponsor tarafından fikirlerin, ürünlerin ya da hizmetlerin tanıtılması ve şahsi olmayan yöntemlerle sunulmasıdır (Kotler ve Keller, 2009: 538). Reklamlarda rekabetin artması firmaları farklı stratejilere itmektedir. Tüketicilerin zihninde yer edinmek, bilgi vermek, onları ikna ederek satışı kolaylaştırmak için işletmeler çeşitli yaratıcı yöntemlere başvurmaktadır. Kitle iletişim araçlarının kullanılarak insanlarda istenilen davranış değişikliğini yaratmak için en sık kullanılan yöntemlerden biri reklamlarda tanınmış kişilerin kullanılmasıdır (Aggarwal ve Dang, 2004: 61).

Tanınmış kişiler halka mal olmuş, yaşantıları ya da çalışmaları nedeniyle birçok kişi tarafından bilinen insanlardır. Bu insanların popüler olma nedenleri eğlence, spor, sanat, iş dünyası gibi alanlardan geliyor olmalarıdır. Ünlü kişiler toplum tarafından seviliyor olmaları nedeniyle reklamcılar bu duyguyu markalara yönlendirmek istemektedir. Ünlülerin rol aldığı tanıtımlar tüketicilerin reklamlara karşı ilgisizliğini ve dikkat dağınıklığını gidermek için kullanılmaktadır (Vardarlı, 2014: 4). İnsanlar tam olarak reklamlarda neye inanacaklarını bilmediklerinden toplumda belirli bir yer edinmiş kişi ya da uzmanların referansları satın alma kararları üzerinde etkili olabilmektedir. Böylece tüketiciler karar verme mekanizmasında yaşanan gerginliği ve sıkıntıyı azaltabilmektedir (Sandage ve Fryburger, 1983: 257).

Reklamlarda tanınmış kişilerin kullanılması firmalara büyük kazançlar sağlamaktadır. Amerika'da yıllık olarak tanınmış kişilerin reklamlarda oynaması için 1 milyar dolar harcanmakta, buna karşılık bu ürünlerin satışından 20 milyar dolar kazanılmaktadır (Taşyürek, 2010: 130).

Referans gruplar kişinin kendisi tarafından seçtiği özel topluluklar olduğu için bunların davranış şekilleri ve yöntemleri insanların karar verme mekanizmaları üzerinde etkilidir. Tüketicilerin referans gruplara göre karar verdiğini gösteren birçok çalışma bulunmaktadır. İnsanlar fikir liderleri tarafından tavsiye edilen, toplumda itibar sağlayacaklarına inandıkları ürün ve hizmetleri satın almak istemektedir (Taşyürek, 2010: 130). Ünlü kişiler ya da uzmanlar bu referans grubunun bir parçası ise satın alma kararları üzerinde doğrudan bir etkiye sahip olacaklardır. Burada önemli olan nokta star olarak görülen kişinin tüketici tarafından bir rol model olarak kabul edilmesidir.

Yapılan bazı çalışmalarda tüketicilerin markaları sanki birer gerçek kişiymiş gibi algıladıkları görülmüştür. Bunun nedeni pazarlama iletişiminin bir markaya insani özellikler vermeye çalışmasından kaynaklanmaktadır (Aaker, 1997: 347). Ünlü kişilerin reklamlarda oynaması reklamı daha dikkat çekici hale getirirken, marka bilinirliğini de arttırmakta, reklama bir eğlence unsuru sağlamaktadır (Rodriguez, 2008: 85). Firmaların rekabet unsuru olarak gördükleri ünlü kullanımı tüketici zihnine direk olarak etki etmektedir. Tüm reklam filmlerinin yaklaşık % 25'inde ünlü ya da uzman kişiler rol almaktadır (Erdogan vd., 2001: 39-48). Kotler'e göre işletmeler kendi isimlerini parlatmak için tanınmış kişilerin şöhretlerini ödünç almaktadır (Doğru vd. 2013: 56).

Reklamlarda ünlü kullanımının işletmenin reklam faaliyetlerine bazı katkıları vardır. Bunlar şöyle sıralanabilir (Erdoğan vd., 2001: 39-43; Erkal, 2013: 32-36);

- (i) Firmanın imajını artırır.
- (ii) Markanın daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlar.
- (iii) Markanın tüketici zihninde yeniden konumlanmasını sağlar.
- (iv) Ünlü kişilerin reklamlarda oynaması tüketicilerin dikkatini toplar ve reklamın daha fazla izlenilmesine neden olur.
- (v) Global çapta düzenlenen tanıtım kampanyaları açısından ünlü kullanımı reklamın daha güçlü olmasını sağlar.
- (vi) Model olma ve taklit etme yoluyla öğrenmeyi sağlar.
- (vii) Tüketicilerin markaya olan güvenini ve sadakatini artırır.
- (viii) Reklamın akılda kalıcılığını ve hatırlanmasını sağlar.

Ürün ile tanınmış kişi arasında mutlaka bir ilişkinin olması gerekir. Bu nedenle uygunluk önemlidir. Örneğin sporla ilgili bir ürün tanıtımında dünyaca ünlü bir sporcu kullanılabilir. Ya da çocuklarla ilgili bir reklamda tanınmış ebeveynler yer alabilir. Önemli olan ürünle ünlü kişi arasında bir bağın olması ve birbirine yakışmasıdır (Şimşek ve İmran, 2001: 356).

Hakimi vd. (2011) tarafından yapılan bir çalışmaya göre reklamda rol alan ünlü kişinin çekici, güvenilir ve uzman olması ile marka imajı arasında pozitif bir ilişki söz konusudur. Dolayısıyla ünlü kullanımı kadar reklamda rol alan ünlünün kim olduğu ve özellikleri de önemlidir (Seimiene ve Jankovic, 2014: 90-104).

Hatalı kişilerin reklamlarda kullanılması ürüne fayda değil zarar verebilir. Kötü bir olaya karışmış, başarısızlık yaşamış ya da bir skandalla adı anılan birisinin reklamlarda kullanılması marka imajını zayıflatarak, ürünün başarısını olumsuz etkileyebilir (Ortancil, 2002).

Reklamlarda ünlü kullanımı konusunda dikkat edilmesi gereken başka bir noktada bazı tanıtımlarda ünlü olan kişinin reklamı yapılan üründen daha ön plana çıkmasıdır. Bu durumda firma yerine ünlü kişi kendi reklamını yapmış olmaktadır. Ayrıca ünlü kişinin başka birçok reklamda yer alması da olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Özellikle aynı sektörde farklı işletmelerin reklamlarında yer alan ünlüler tüketicilerde kafa karışıklığına sebep olmakta, markanın inandırıcılığına zarar vermektedir.

Ülkemizde ve dünyada sıklıkla kullanılan “star stratejisi” markanın star olmak için tanınmış bir kişiyle ürünü özdeşleştirerek, markanın tanınmasını sağlamak amacıyla gerçekleştirdiği bir satış taktiğidir (Kocabaş ve Elden, 1997: 128). Amacı; ünlü olan kişinin hayran kitlesinden yararlanarak firmanın hedef kitlesini arttırmaktır. Toplum içerisinde star olmak istemeyecek kişi bulmak neredeyse imkansızdır. Çünkü star olmak için geçmek zorunda olunan bir sınav yada test bulunmamaktadır. Ünlü olmak demek lüks ve rahat yaşam demektir, zengin olmak anlamına gelmektedir. Sıradan yaşamı renklendirmek, “üstün olan” kişiyle benliğini birleştirmektir. İdol olarak gördüğü kişi olmaktadır. Bunu sağlamak için starın davranışlarını taklit etmek, onun gibi giyinmek, onun kullandığı şeyleri kullanmak gerekmektedir (Yüksel, 2000: 62). Reklamlarda ünlü kullanımı insanların bu güdülerini harekete geçirmektedir. Şirketler star olmak isteyen insanlara sahte bir kimlik oluşturmak için fırsatlar sunmaktadır.

3. Araştırma Hipotezleri

Tüketicileri etkilemenin en önemli yöntemlerinden biri reklamlarda ünlü kullanımdır. Kimlik edinme, kişiliğini satın aldığı ürünle ifade etme, tanınmış biriyle kendi imajını birleştirme, sınıf atlama gibi nedenlerle insanlar, ünlü birinin kullandığı ya da reklamlarında oynadığı bir ürünü kullanmak isteyebilir. Günümüzde reklamlar tüketicilere bir yaşam biçimi satmaktadır. Bu nedenle nesnelere fiziki faydası değil imajı ön plandadır. Yaşam biçimi satmanın en kolay yolu ünlülerin reklamlarda oynatılmasıdır. Böylece bu kişilerin kimlikleri ve yaşantıları örnek gösterilerek ürüne bir kimlik kazandırılmaktadır (Elden, 2004: 59).

Tüketicilerin farklı özellikleri onların satın alma davranışlarını değiştirmektedir. Reklamlarda ünlü kullanıma karşın satın alma davranışı da demografik faktörlere göre değişiklik göstermektedir. Örneğin gençler bazı dönemlerde kimlik edinme duygusuna girdiklerinden anne ve babaları dışında topluma mal olmuş kişileri kendilerine örnek kabul etmekte, onlar gibi yaşamaya çalışmaktadır. Bu ise onların satın alma davranışlarını etkilemektedir (Bilgeoğlu, 2004: 45). Çalışmanın ilk hipotezi yaşa göre reklamlarda ünlü kullanımıyla ilgili görüşlerin farklılaştığıyla ilgilidir.

H1: Reklamlarda ünlü kullanımına yönelik görüşler yaşa göre farklılık göstermektedir.

Kadın ve erkekler arasında da reklamlarda ünlü kullanımının getirildiği satın alma davranışlarında farklılıklar gözlemlenmektedir. Kadınlar toplumda kendilerine biçilen ideal kadın imajına uygun davranmaya çalışırken, erkekler ünlü kişinin şan, şöhrat, güç gibi öğelerini satın almak isteyebilmektedir (Yüksel, 2000: 62). İkinci hipotez cinsiyet değişkeninin reklamlarda ünlü kullanımına ilişkin görüşleri farklılaştırdığıyla ilgilidir.

H2: Reklamlarda ünlü kullanımına yönelik görüşler cinsiyete göre farklılık göstermektedir.

Tüketicilerin sahip oldukları gelirleri, tasarrufları, borçları ya da aylık gelirleri satın alma davranışlarını şekillendirmektedir (Yüksel, 2000: 83). Ünlülerin oynadığı reklamları gelir durumundaki farklılığa göre değerlendiren literatürde bazı çalışmalar bulunmaktadır (Ulu, 2007: 169; Erkal, 2013: 95). Bu çalışmalarda gelir durumu ile ünlülerin kullandıkları ürünlerin satın alınması arasındaki ilişki incelenmektedir. Bu çalışmada da katılımcıların gelirleri ile reklamlarda ünlü kullanımına ilişkin düşünceler karşılaştırılmaktadır.

H3: Reklamlarda ünlü kullanımına yönelik görüşler gelir seviyesine göre farklılık göstermektedir.

4. Araştırmanın Önemi ve Amacı

Reklamlar günümüzde en önemli pazarlama enstrümanlarından biridir. Son yıllarda tüketiciler çok sayıda reklam mesajıyla karşı karşıya kalmaktadır. Bu nedenle işletmeler farklı olabilmek ve bu yoğun reklam ortamından sıyrılarak tüketicilerin ilgisini çekmek için farklı stratejilere yönelmişlerdir. Bu yöntemlerden birisi reklamlarda ünlü ve tanınmış kişileri kullanmaktır. Böylece işletmeler rakiplerine oranla ürünlerinin daha güvenilir olduğu mesajını müşterilerine vereceklerini düşünmektedirler. Ayrıca tanınmış kişinin hayran kitlesinden faydalanmak ve onun imajını kullanmakta bu yöntemin başlıca amaçlarıdır.

Bu çalışma reklamlarda ünlü kullanımının tüketicileri nasıl etkilediğini araştırmaktadır. Böylece işletmelerin büyük bütçeler ayırarak gerçekleştirdikleri reklamların istenilen seviyede ilgi görüp görmediği anlaşılmaya çalışılmıştır. Ayrıca ünlü kişilere tüketicilerin bakış açıları farklı demografik özelliklere göre analiz edilmiştir. Bunun neticesinde işletmelerin ünlü kullanımında nasıl bir yol izlemeleri gerektiği konusunda bazı tavsiyelerde bulunulmuştur.

5.Yöntem

5.1. Araştırmanın Yöntemi ve Örneklem

Çalışmada veri toplama aracı olarak anketten yararlanılmıştır. Anket oluşturulurken literatüre bakılmış ve daha önce yapılan araştırmalar incelenmiştir. Anket soruları oluşturulurken Erkal (2013) ve Vardarlı'nın (2014) yaptığı çalışmalarındaki sorular ele alınıp geliştirilmiştir. Çalışmada 5'li Likert Ölçeği kullanılmıştır. Anket formu oluşturulduktan sonra 30 kişiyle pilot bir çalışma yapılmış, ankete son hali verilmiştir. Veriler toplandıktan sonra 50 anket, bazı sorular eksik doldurulduğundan ya da bir soruya birden fazla seçenek işaretlendiğinden çalışma dışında tutulmuş, toplamda 300 veri ile analizler gerçekleştirilmiştir.

5.2. Verilerin Analizi

Çalışmada elde edilen veriler SPSS 20.0 faydalanılarak analiz edilmiş frekans yüzde dağılımları, aritmetik ortamlar ve standart sapma değerleri belirtilmiştir. Demografik özelliklere göre verilerin analiz edilmesi için t-Testi ve Varyans Analizi kullanılmıştır. Ayrıca çalışmanın geçerliliği ve güvenilirliği için Faktör Analizi ve Cronbach's Alpha Analizi yapılmıştır.

6. Bulgular

6.1. Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi

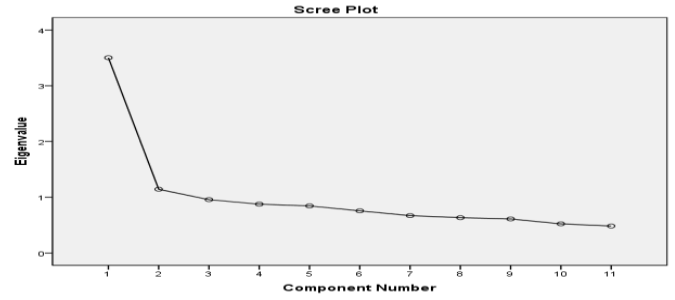
Örneklem büyüklüğünün faktör analizi için uygunluğunu saptamak amacıyla Kaiser Meyer Olkin (KMO) testi ve verilerin çok değişkenli normal dağılıma ne kadar uygun olduğunu belirlemek için Barlett Küresellik testi yapılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre KMO değerinin 0,848 çıktığı görülmüştür. KMO değerinin 0,80 üzerinde olması mükemmel kabul edilmektedir (Sipahi, Yurtkoru ve Çinko, 2006). Bu nedenle veri yapısı faktör analizi açısından uygun görülmüştür. Ölçeğin Barlett test sonuçlarının (,000) ise anlamlı olduğu görülmüştür. Faktör analizi sonucunda ölçek 11 ifadeyle tek faktörde toplanmıştır. Analiz sonunda ölçeğin öz değeri 3,503 olarak hesaplanmıştır. Tek faktörlü ölçeklerde açıklanan varyansın % 30'dan büyük olması yeterli görülmektedir (Büyüköztürk, 2007:125). Yapılan çalışmada ölçeğin açıklanan varyansı %31,845'dir. Çalışmada katılımcıların verdikleri cevapların "Katılmıyorum" (2) ile "Kararsızım" (3) arasında olduğu görülmektedir.

Tablo 1. Reklamlarda Ünlü Kullanımına İlişkin Görüşlere Yönelik Faktör Analizi

Maddeler	Faktör Yükleri
Reklamlarda ünlülerin oynaması ürünlere ve hizmetlere olan güvenimi artırır.	,688
Ünlülerin oynadığı reklamları diğer reklamlara oranla daha çok seyredirim.	,658
Reklamlarda ünlü kullanılması ürün ve hizmet satışını etkiler.	,635
Ürün reklamında rol alan ünlünün tanıttığı ürünleri her zaman kaliteli bulurum.	,599
Reklamlarda ünlü ebeveynlerin kullanımı daha çok dikkatimi çeker.	,552
Reklamlarda kullanılan müziğin bir ünlü tarafından seslendirilmesi ürünü almamda etkilidir.	,539
Reklamlarda ünlünün tanıtımını yaptığı ürünü kendisinin de kullandığını düşünüyorum.	,530
Erkek ünlülerin oynadığı reklamlar daha çok ilgimi çeker.	,513
Reklamlarda oynayan ünlülerin jest ve mimikleri dikkatimi çeker.	,488
Kadın ünlülerin oynadığı reklamlar daha çok ilgimi çeker.	,481
Reklamda rol alan ünlünün alanında uzman olduğu bir ürünün reklamını yapması o ürünü tercih etmemi olumlu etkiler.	,476
	N Min Max Ort. ss
Reklamlarda Ünlü Kullanımı Ölçeği	300 1,00 5,00 2.87 1,28

Çalışmada faktör sayısı; varyans ve öz değer ölçütüne göre bir olarak belirlenmiştir. Şekil 1'de bu durum açıkça görülmektedir. Şekle göre birinci faktörden sonra büyük bir düşüş görülmektedir. Bu şekil ölçeğin bir faktöre sahip olduğunu göstermektedir (Büyüköztürk, 2007: 133).

Şekil 1. Reklamlarda Ünlü Kullanımı Ölçeğinin Scree Plot Grafiği



Güvenilirlik analizinde iç tutarlılık yöntemiyle hesaplanan Alfa Modeli (Cronbach Alpha Coefficient) dikkate alınmıştır. Alfa katsayısı ankette yer alan 5'li Likert Ölçeğinde yer alan N tane ifadenin varyanslar toplamının genel varyanslara oranlanmasıyla elde edilen standart değişimin ortalamasıdır (Özdamar, 1999: 513-522). Çalışmada ki ölçeğin Cronbach's Alpha değeri 0.773'dür. Bu ise ölçeği güvenilir bir ölçek kategorisine sokmaktadır.

Tablo 2. Cronbach's Alpha Analizi

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,773	11

6.2. Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Tanımlayıcı Bilgiler

Tablo 3'e göre katılımcıların %50'si erkek, %48,7'si 21-30 yaş aralığında ve %71'i üniversite mezunudur. Gelir durumu açısından katılımcıların büyük çoğunluğu 0-2000 TL arasında gelire sahiptir. Bekârların oranı evlilere göre daha fazladır.

Tablo 3. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Değişkenler	N	%	Değişkenler	N	%
Cinsiyet		Eğitim			
Erkek	151	50,3	İlkokul	12	4,0
Kadın	149	49,7	Ortaokul	30	10,0
Toplam	300	100	Lise	45	15,0
Yaş Grupları		Üniversite			
0-20	113	37,7	Toplam	300	100
21-30	146	48,7	Gelir		
31-40	17	5,7	0-1000	174	58
41-50	19	6,3	1000-2000	70	23,3
51 ve üzeri	5	1,7	2000-3000	27	9
Toplam	300	100	3000-4000	9	3
Medeni Durum		4000 ve +			
Evli	115	38,4	Toplam	300	100
Bekâr	185	61,6			
Toplam	300	100			

6.3. Katılımcıların Reklamlarda Ünlü Kullanımına İlişkin Algıları

Tablo 4'de katılımcıların reklamlarda ünlü kullanımını ilişkin algılarını gösteren değerler yer almaktadır. Tablo

incelendiğinde ankete katılan kişilerin en fazla “Reklamlarda oynayan ünlülerin jest ve mimikleri dikkatimi çeker” ifadesini destekledikleri görülmektedir. Bu ifadenin aritmetik ortalaması 3.37’dir. Oldukça yüksek olan bu ortalamaya bakarak tüketicilerin büyük bir çoğunluğunun reklamlarda ünlülerin hareketlerine dikkat ettikleri anlaşılmaktadır. Katılımcıların en az destekledikleri görüş “Ürün reklamında rol alan ünlünün tanıttığı ürünleri her zaman kaliteli bulurum” ifadesidir. Bu görüşe katılım oranı diğer maddelere göre daha düşüktür. Elde edilen sonuca göre reklamlarda ünlü kullanan firmalar tanıttıkları ürünlerin daha kaliteli olduğu düşüncesini tam olarak tüketicilere hissettirememektedir. Kalite yalnızca reklamla ölçülebilen bir değişken değildir. Tablo 4’ün diğer maddelerine bakıldığında reklamların etkisinin göreceli olarak düşük olduğu, ürün ve hizmet kalitesinin yalnızca ünlü kullanımına bağlanmayacağı görülmektedir. Özellikle toplum tarafından tanınan kişilerin reklamlarda kullanılması firmanın tanınması ve tüketicileri etkilemesi açısından tek başına yeterli değildir.

Tablo 4. Tüketicilerin Reklamlarda Ünlü Kullanımına İlişkin Görüşleri

Reklamlarda Ünlü Kullanımına İlişkin İfadeler	(N)	Ort.	Standart Sapma
Reklamlarda ünlülerin oynaması ürünlere ve hizmetlere olan güvenimi artırır.	300	2,76	1,379
Ünlülerin oynadığı reklamları diğer reklamlara oranla daha çok seyrederim.	300	2,77	1,335
Reklamlarda ünlü ebeveynlerin kullanımı daha çok dikkatimi çeker.	300	2,72	1,288
Reklamda rol alan ünlünün alanında uzman olduğu bir ürünün reklamını yapması o ürünü tercih etmemi olumlu etkiler.	300	3,30	1,328
Reklamlarda ünlü kullanılması ürün ve hizmet satışını etkiler.	300	3,35	1,283
Kadın ünlülerin oynadığı reklamlar daha çok ilgimi çeker.	300	2,82	1,346
Erkek ünlülerin oynadığı reklamlar daha çok ilgimi çeker.	300	2,55	1,388
Ürün reklamında rol alan ünlünün tanıttığı ürünleri her zaman kaliteli bulurum.	300	2,50	1,201
Reklamlarda oynayan ünlülerin jest ve mimikleri dikkatimi çeker.	300	3,37	1,240
Reklamlarda ünlünün tanıtımını yaptığı ürünü kendisinin de kullandığını düşünüyorum.	300	2,61	1,449
Reklamlarda kullanılan müziğin bir ünlü tarafından seslendirilmesi ürünü almamda etkilidir.	300	2,86	1,407

6.4. Reklamlarda Ünlü Kullanımının Demografik Faktörlere Göre Karşılaştırılması

Tablo 5’de reklamlarda ünlü kullanımına ilişkin algıları yaşa göre karşılaştıran varyans analizi gösterilmektedir. Tabloya göre yaş ile reklamlarda ünlü kullanımına bakış arasında anlamlı bir fark görülmektedir. 0-20 ve 21-30 yaş aralığındaki gençler reklamlarda ünlü kullanımı konusuna daha olumlu baktıkları anlaşılmaktadır. Bu nedenle “H1:Reklamlarda ünlü kullanımına yönelik görüşler yaşa göre farklılık göstermektedir” hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 5. Reklamlarda Ünlü Kullanımına İlişkin Algıları Yaşa Göre Karşılaştıran Varyans Analizi

Reklamlarda Ünlü Kullanımı	N	Ort.	Standart Sapma	Standart Hata	Anlamlılık Düzeyi (Sig.)
0-20	113	2,95	,700	,065	,000
21-30	146	2,97	,712	,058	
31-40	17	2,56	,764	,185	
41-50	19	1,99	,598	,137	
51 ve üzeri	5	2,58	,908	,406	
Toplam	300	2,87	0,43	,043	

Tablo 6’da reklamlarda ünlü kullanımına ilişkin algıları cinsiyete göre karşılaştıran t testi gösterilmektedir. Tabloya göre reklamlarda ünlü kullanımına yönelik algılar cinsiyete göre değişmemektedir. Bu nedenle “H2:Reklamlarda ünlü kullanımına yönelik görüşler cinsiyete göre farklılık göstermektedir” ifadesi reddedilmiştir.

Tablo 6. Reklamlarda Ünlü Kullanımına İlişkin Algıları Cinsiyete Göre Karşılaştıran T-Testi

Cinsiyet	N	Ort.	Standart Sapma	Standart Hata	Anlamlılık Düzeyi (Sig.)
Erkek	151	2,84	,741	,060	,465
Kadın	149	2,90	,752	,061	

Tablo 7’de reklamlarda ünlü kullanımına ilişkin algıları gelir durumuna göre karşılaştıran varyans analizi gösterilmektedir. Tabloya göre gelir seviyesi ile reklamlarda ünlü kullanımına ilişkin algılar arasında anlamlı bir fark görülmektedir. “H3:Reklamlarda ünlü kullanımına yönelik görüşler gelir seviyesine göre farklılık göstermektedir” hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 7. Reklamlarda Ünlü Kullanımına İlişkin Algıları Gelir Seviyesine Göre Karşılaştıran Varyans Analizi

Reklamlarda Ünlü Kullanımı	N	Ort.	Standart Sapma	Standart Hata	Anlamlılık Düzeyi (Sig.)
0-1000	174	2,92	,713	,054	,461
1001-2000	70	2,81	,768	,091	
2001-3000	27	2,91	,782	,150	
3001-4000	9	2,54	,828	,276	
4001 ve +	20	2,74	,868	,194	
Toplam	300	2,87	,746	,043	

7. Sonuç

Markalar reklamların etkinliğini arttırmak için sıklıkla tanıtımlarında ünlü kişileri kullanmaktadır. Ünlü kelimesi kişiyi övmek, toplum içinde önemli bir yer edindiğini göstermek için kullanılan bir kelimedir. Ünlüler reklamlarda seslendirme, oyunculuk, canlı performans gibi çok çeşitli şekillerde yer almaktadır. Bir markanın tanınmasında, tüketicilere güven sağlanmasında, eğlenceli içerikler oluşturulmasında toplum tarafından tanınan kişiler etkili olmaktadır. Her marka için reklam yüzleri farklı olmalı, tanıtılan ürün ile ünlü arasında bir uyum bulunmalıdır. Ayrıca tanınmış olsa bile olumsuz davranışlar sergileyen ve toplumun tepkisini çeken kişiler firmaya zarar vereceğinden dikkatli davranmakta yarar vardır.

Tüketiciler açısından star olarak görülen kimseler belirli bir sempati ve ilgiye sahip olduklarından kullandıkları ürünler ve markalar toplum açısından önem arz etmektedir. Şirketler ünlü kişilerin imajını reklamlar sayesinde ödünç almaktadır. Kendisini şöhret olan kişiyle özdeşleştiren insanlar ünlünün yer aldığı reklamların sahibi olan markaların doğal müşterisi haline gelmektedir. Bu sebeple firmalar tüm dünyada siyasetten, spora, iş dünyasından sanat camiasına kadar birçok farklı sektördeki tanınmış kişiyi reklam malzemesi olarak kullanmaktadır.

Yapılan çalışmada ünlü kullanma stratejisinin tüketicileri nasıl etkilediği araştırılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre; tüketiciler reklamlarda ünlü kullanımının markanın satışlarını etkileyeceğini ve firmanın imajına olumlu katkıları olacağını düşünmektedir. Çalışmaya göre ankete katılan kişilerin en çok katıldıkları görüş “Reklamlarda oynayan ünlülerin jest ve mimikleri dikkatimi çeker” en az katıldıkları görüş ise “Ürün reklamında rol alan ünlünün tanıttığı ürünleri her zaman kaliteli bulurum” ifadesidir. Ankete katılan kişiler “Reklamlarda ünlünün tanıtımını yaptığı ürünü kendisinin de kullandığını düşünüyorum” ifadesini de düşük oranda katılmaktadır. Bu maddeler diğer görüşlerle birlikte ele alındığında yalnızca reklamlarda star kullanmanın tüketicileri etkileme konusunda yeterli olmadığı görülmektedir. Konusunda uzman olan kişilerce yapılan, yaratıcı reklamlar ünlü kullanma stratejisiyle birlikte desteklenmelidir. Yalnızca reklamın başarısını ünlü kişinin popülarlığına bağlamak işletmeler açısından hayal kırıklığına neden olabilir.

Çalışmada demografik faktörler göre ünlü kullanım stratejisi araştırılmış elde edilen sonuçlara göre yaş değişkeni dışındaki hiçbir değişkende bir farklılık gözlemlenmemiştir. Literatürde yapılan bazı çalışmalarda reklamlarda ünlü kullanımının etkilerinin cinsiyete göre farklılaştığı görülmektedir (Erkal, 2013: 92). Ancak bu çalışmada cinsiyetin reklamlarda ünlü kullanımı üzerinde bir etkisi olmadığı anlaşılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre; reklamcılar hedef kitle belirlerken cinsiyete göre bir bölümlendirme yapabilirler ve doğru bir reklam stratejisiyle hem kadınlar hem de erkekler üzerinde etkili olabilirler. Bu çalışma cinsiyetin ünlü kullanımı açısından bir farklılığa yol açmadığını göstererek kadınların ve erkeklerin doğru bir pazarlama yaklaşımıyla reklamlarda star kullanımından etkilenebildiklerini göstermektedir.

Literatürde bazı çalışmalarda gelir durumunun reklamlarda ünlü kullanımı açısından farklılığa yol açtığı gösterilmektedir (Ulu, 2007: 169). Bu çalışmada ise gelir durumu değişkeninin reklamlarda ünlü kullanımına ilişkin algılar üzerinde anlamlı bir farklılığa yol açmadığı görülmektedir. Çıkan bu sonuca göre ünlü kişiler gelir durumu farklı olan tüm tüketiciler üzerinde etkili olabilmektedir. Her gelir seviyesindeki insanların kendilerine örnek aldıkları bir ünlü olduğu düşünülürse bu sonucun çıkması normal kabul edilebilir.

Çalışmanın verilerine genel olarak bakıldığında işletmelerin reklamlarda ünlü kullanmaları insanların dikkatini çekmektedir. Ancak unutulmamalıdır ki günümüz tüketicileri reklam izlemekten sıkılmaya başlamıştır. Bu nedenle ünlü kişinin imajından başka bir dayanak noktası olmayan reklamlar ilgi çekici olmayabilecektir. Yenilikçi, farklı, uygun kişiyle yapılan, uzman görüşleriyle desteklenen kaliteli ürünler pazarda tutulacak diğerleri sıradan birçok

ürün ve hizmet gibi piyasada istediği sonucu elde edemeyecektir. İşletmeler reklam yapmadan önce mutlaka bir pazar araştırması gerçekleştirmeli ve seçecekleri ünlüyü ona göre belirlemelidir. Aksi takdirde işletmeler oldukça maliyeti yüksek olan ünlü kullanma stratejisinden faydalanamayacaktır. Ayrıca hedef pazarın doğru belirlenmesi, ilgi çekici mesajların doğru mecralarda yer alması da önemlidir. Tüm bu bileşenleri göz önüne alan işletmeler başarılı bir pazarlama iletişimine sahip olacak, rakiplerinden bir adım adım öne çıkacaktır.

Kaynakça

- Aaker, J. (1997). Dimensions of Brand Personality. *Journal of Marketing Research*, 34(3), 347-356.
- Aggarwal-Gupta, M., & Dang, P. J. (2009). Examining Celebrity Expertise and Advertising Effectiveness in India. *South Asian Journal of Management*, 16(2), 61-75.
- Bilgeoğlu, B. M. (2004). *Televizyon Reklamlarının Lise Gençliği Üzerindeki Etkileri*. Yüksek Lisans Tezi. İzmir: Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Büyüköztürk, Ş. (2007). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı*. Ankara: Pegem Akademik Yayıncılık.
- Doğru, E., Avşarlıgil N., & Kıtık, Ö. H. (2013). Reklamlarda Oynayan Ünlülerin Banka Tercihleri Üzerine Etkisi. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 5(2), 56.
- Elden, M. (2004). *Reklamların İzleyici Üzerindeki Etkileri Paneli*. (s.59-74). Ankara: RTÜK.
- Erdogan, Z., Baker, M., & Tagg Stephen (2001). Selecting Celebrity Endorsers: The Practitioner's Perspective. *Journal of Advertising Research*, 41 (3), 39-48.
- Erkal, E. (2013). *Reklamlarda Ünlü Kullanımının Satın Alma Davranışı Üzerindeki Etkisi*. Yüksek Lisans Tezi. Konya: Selçuk Üniversitesi.
- Hakimi, B., Abedniya, A., & Zaeim, M. (2011). Investigate the Impact of Celebrity Endorsement on Brand Image. *European Journal of Scientific Research*, 58(1), 116-132.
- Keel, A., & Natarajan, R. (2012). Celebrity Endorsements and Beyond: New Avenues for Celebrity Branding. *Psychology and Marketing*, 29(9), 690-703.
- Kocabaş, F., & Elden, M. (1997). *Reklam ve Yaratıcı Strateji*. İstanbul: Yayınevi Yayıncılık.
- Kotler, P., & Keller Kevin, L. (2009). *Marketing Management*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Okay, A., & Okay, A. (2005). *Halkla İlişkiler Kavram Strateji ve Uygulamaları*. İstanbul: Der Yayınları.
- Ortancil, G. (2002). *Reklamlarda Star Stratejisi*. (Erişim: 02.01.2018), <http://danismend.com/kategori/altkategori/reklamlarda-star-stratejisi/>
- Özdamar, K. (1999). *SPSS ile Biyoistatistik*. Eskişehir: Kaan Kitabevi.
- Öztürk, G. (2017). *Reklamlarda Ünlü Kullanımının Marka Güveni Ve Marka İtibarına Etkisi Üzerine Bir Araştırma*. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Marmara Üniversitesi.

- Petty, R., & D'Rozario, D. (2009). The Use of Dead Celebrities In Advertising and Marketing. *Journal of Advertising*, 38(4), 37-49.
- Rodriguez, K. (2008). Apparel Brand Endorsers and Their Effects on Purchase Intentions: A Study Of Philippine Consumers. *Philippine Management Review*, (15), 83-99.
- Sandage, C. H. (1983). *Advertising Theory and Practice*. Illionis: Irwin.
- Seimiene, E., & Jankovic, T. (2014). Impact of Congruence Between Sports Celebrity And Brand Personality on Purchase Intention: The Case of Mineral Water Category In Lithuania. *Organizations and Markets in Emerging Economies*, 5(1), 90-104.
- Sipahi, B., Yurtkoru, S., & Çinko, M. (2006). *Sosyal Bilimlerde SPSS'le Veri Analizi*. İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Taşyürek, N. (2010). *Reklam ve Reklamın Tüketicilerin Satın Alma Davranışları Üzerindeki Etkisi: Bir Alan Araştırması*. Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Atılım Üniversitesi.
- Ulu, B.B. (2007). *Televizyon Reklamlarında Star Kullanımının Tüketiciler Üzerine Etkisi: İzmir İlinde Üniversite Öğrencileri Arasında Bir Uygulama*. Yüksek Lisans Tezi. Afyon: Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi.
- Vardarlı, G. (2014). *The Impact of Celebrity Endorsements in Advertising on Brand Image and Consumer Purchasing Behavior*. Master Thesis. Ankara: Çankaya University.
- Wells, W., Moriarty, S., & Burnett, J. (2006). *Advertising Principles and Practice*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Yüksel, A. N. (2000). Toplum Yansıtan Bir Öge Olarak Yıldız Olgusuna Genel Bir Bakış. *Kurgu Dergisi: Anadolu Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, (17), 55-72.
- Yükselen, C. (2000). *Pazarlama Araştırmaları*. Ankara: Detay Yay.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

İnternet Reklamlarının Tüketici Davranışlarına Etkisi

The Effects of Internet Advertising on Consumer Behaviour

Hüseyin Şenkayas^a, Emre Danışman^{b,*}

^a Doç. Dr., Adnan Menderes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 09000, Aydın/Türkiye.

^b Doktora Öğrencisi, Adnan Menderes Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 09000, Aydın/Türkiye.
ORCID: 0000-0001-9413-3098

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 26 Temmuz 2018

Düzeltilme tarihi: 06 Ağustos 2018

Kabul tarihi: 10 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Reklam

İnternet Reklamları

Tüketici Algısı

Tüketici Davranışları

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, internet reklamlarının tüketici davranışlarına etkisini incelemektir. İnternetin, günümüzdeki kullanımının artması, reklam sektörünü de internet ortamına itmiştir. İnternet ortamı, ürünle tüketici arasında daha ulaşılabilir bir araç görevi görmektedir. Bu bakımdan reklamcılık sektöründe parlayan mecra internet olmaya başlamıştır. Ana kütlesi Aydın ilinde yaşayan 384 internet kullanıcısı ile yapılan yüz yüze anket yöntemi ile elde edilen bilgiler ışığında veriler hazırlanmıştır. İstatistiksel analiz sonuçları değerlendirildiğinde; İnternet ortamında ki reklamların, pazarlama ve rekabet etme yeteneği sunması bakımından iyi bir taktik yöntem olduğu sonucu çıkarılmıştır. İnternet reklamlarına güvenenlerin bilgiye ulaşması sonucu bilmediği marka ve ürünler hakkında kanı sahibi olduğu ve bu bilgi ile satın alma kararı verebildikleri görülmüştür. İnternet reklamının eğlendirici özelliğinin olmasının reklama konu olan ürün veya hizmetin talebinin artması ile doğrudan ilişkili olduğu söylenebilir.

ARTICLE INFO

Article history:

Received 26 July 2018

Received in revised form 02 August 2018

Accepted 10 August 2018

Keywords:

Advertisement

Internet Advertising

Consumer Perception

Consumer Behaviour

ABSTRACT

The purpose of this study is to examine the "Impact of Internet Advertising on Consumer Behavior". The increasing use of the Internet today, has also pushed the advertising industry to the internet. The Internet environment is a more accessible vehicle between the product and the consumer. In this regard, the advertising industry has begun to shine through the Internet. Main data were prepared by using face-to-face survey method with 384 internet users living in Aydın. When the statistical analysis results are evaluated; It has been concluded that advertising on the internet is a good tactical method for marketing and competitiveness. It has been seen that those who rely on Internet ads have a blood on brands and products that they do not know as the end result of information access, and that they can make purchasing decisions with this information. It can be said that the absence of the entertaining nature of the Internet advertisement is directly related to the increase in the demand for the advertised product or service.

1. Giriş

Firmaların, ürettikleri ürünün sunumunu ve tanıtımını yapmak için, karşılığında ücreti ödenmiş hizmetlerin tümü reklam kategorisine girer (Kotler, 2005). Reklamın amacı, tüketici üzerinde bir etki yaratıp, bu etki sonucunda tüketiciyi o ürünü satın almaya ikna etmek ve böylece işletmenin karlılığını arttırmaktır. Pek çok ürünün var olduğu

sektörde işletmeler, varlığını sürdürebilmeleri için devamlı bir tüketici talebine ihtiyaç duyarlar. Reklamlar da tüketici talebini arttıracak ortamlar, yöntem ve stratejiler geliştirirler. Çünkü reklam üretici ile tüketicinin buluşması için etkili bir yoldur. Kullanılan medya ortamında ürünün bilgilendirmesini sağlayan reklamın, tüketiciyi satın alma davranışına yöneltmesi, üreticinin karlılığını arttırması için en verimli yolu seçmesi gerekir (Taşyürek, 2010).

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: edanisman56@gmail.com.

Teknolojik gelişmeler sayesinde reklamcılık, televizyon ve radyonun ortalama 20 – 25 yılda geçirdiği aşamayı internet sayesinde yaklaşık 5 yılda gerçekleştirdiği belirtilmiştir (Tosun, 2004: 159; Vural ve Öz, 2007).

Bu çalışmada teknolojik ve güncel gelişmeler sayesinde internet reklamcılığının günümüzdeki yeri incelenmiştir. Çalışmada reklam ve internet reklamlarının tanımlarına, TÜİK'in çeşitli yılları kapsayan internet verilerine, tüketici ve tüketici davranışlarına, tüketici davranışlarının reklamlarla ilişkisine, internet reklamlarının tüketici davranışlarına etkisine ve tüm bunların çalışmanın amacına nasıl hizmet ettiğini gösteren anket sonuçlarına, hangi yöntem ve stratejilerin izlendiğine, istatistiksel verilerin yorumlarına ve sonuç olarak da mevcut yazının derlenmesine değinilmiştir.

2. Temel Kavramlar

Bu bölümde reklam ve internet reklamlarının tanımlarına, TÜİK'in çeşitli yılları kapsayan internet verilerine, reklamcılığın teknolojiyle beraber nasıl gelişme gösterdiğine, tüketici ve tüketici davranışlarına, tüketici davranışlarının reklamlarla ilişkisine, internet reklamlarının tüketici davranışlarına etkisine değinilmiştir.

2.1. Reklam ve İnternet Reklamları

Firmalar, kendi ürünlerini pazarlayabilmek için rekabet etmek zorundadırlar. Tüketiciler, alacakları üründen marjinal fayda sağlamak isterler ve bu doğrultuda araştırmalarını yaparlar. Firmalar ise ürünlerini satmak için, bu yararı göz önünde bulunduran, tüketiciye o ürünün daha cazip gelmesini sağlayan reklamlar yaparlar (Taşyürek, 2010).

Reklam, genel olarak, şirketlerin ürün ve hizmetlerini satmak için kullandıkları ürün tanıtım yöntemleridir. Bir ürünün ya da bir hizmetin, bir kurumun, bir kişinin ya da fikrin kimliği belli bir sorumlusu tarafından, tarifesi önceden belirlenmiş bir bedel ödenerek kitle iletişim araçları ile kamuya olumlu biçimde tanıtılıp benimsetilmesine reklam adı verilir (Babacan, 2006). Reklam "kitle iletişim araçları ile yürütülen, sürekli olarak denetlenebilen, kaynağı tanımlanabilir bilgilendirme ve ikna etme süreçleridir" (Tolungüç, 1999). Reklamların amacı ürünü tüketiciye en güzel şekilde tanıtmak, tüketici üzerinde olumlu etki yaratarak ürünün satışlarının artırılmasını sağlamaktır.

Ticaret hayatının başlamasıyla reklam hareketleri de başlamış oldu. Dünya'da reklamcılığın gelişimi olarak, M.Ö. 3000 yıllarda Babil'deki tüccarların satış yapmak için çığırkanlık yapması ya da dükkânlarının önlerine koydukları tabelalar, reklamın ilk örnekleri sayılabilir. Gutenberg'in matbaayı bulmasıyla günümüz reklamcılığının başlangıcı sayılabilecek süreç, pazarlama sorunlarında matbaanın kullanılmasıyla devam etmiştir. Bu süreci duvar afişleri, gazete ilanları, reklam ajansları, dergi reklamları, radyo reklamları, siyah – beyaz ve renkli TV reklamları, internet ve mobil reklamlar izlemiştir (Akbulut ve Balkaş, 2006: 20-21; Elden, 2009: 148- 150; Taşyürek, 2010). Türkiye'deki sürece bakacak olursak Türkiye'de sürecin 19. yüzyılda Tercüman-ı Ahval gazetesinde basın reklamlarıyla başladığı söylenebilir. Bu süreci dergi reklamları, reklam ajansları, TRT'nin kuruluşuyla radyo ve

TV reklamları, internet ve mobil reklamlarının izlediği söylenebilir (Taşyürek, 2010).

İnternetin kullanılmaya başlandığı ilk yıllarda, reklam firmaları internetin gücünün farkına varmadığı için internet sadece bilgi ve haberlere ulaşmak için kullanılmaktaydı (Onat ve Kılıç, 2008).

TÜİK'in 2004 – 2014 yıllarını kapsayan, yaşa ve cinsiyete bağlı olarak bilgisayar ve internet kullanımını ölçen araştırmasına göre, hem bilgisayar hem de internet kullanımının en sıklıkta olduğu yaş grubu 16 – 24; en düşük olduğu ise 55 – 64'tür. Aynı araştırmaya göre her yaş grubundaki erkeklerin hem bilgisayarı hem de interneti kullanma oranı kadınlara göre daha yüksektir. 2004 – 2014 yılları arasında her grubu ve cinsiyette, hem bilgisayar kullanımının hem de internet kullanımının arttığı gözlemlenmiştir. Bilgisayar ve internet kullanımı karşılaştırıldığında ise hem erkeklerde hem de kadınlarda internet kullanımının daha yaygın olduğu görülmektedir (TÜİK, 2014).

İnternet kullanıcılarının internette geçirdikleri vakit, kullanıcıların yaşı ve kullanıcıların interaktif bilgiye ulaşılabilirliği göz önünde bulundurulduğunda online ortamların ve özellikle sosyal ağların yeni bir tüketici mecrası olarak değerlendirildiği belirlenmiştir (Onat vd., 2008).

"Forrester Research" araştırma şirketinin yaptığı araştırmaya göre; ABD'deki genç kitle, zamanlarının çoğunu sosyal ağ sitelerinde geçirmektedir. Bu araştırma 12-17 yaş arasındaki kitlenin %51'inin, 17-22 yaş arası kitlenin yüzde 70'inin sosyal ağ sitelerini aktif olarak kullandığını göstermektedir (Koniks, 2015).

Tüketicinin satın alacağı ürün veya hizmet için reklamların kullanıldığı alan olarak medyanın, geleneksel ve online ortamları kullanmasından söz edilebilir (Çakmak ve Güneşer, 2011). İnternetin kullanım alanının genişlemesi ve insanlara ulaşılabilirliğinin artmasıyla, kitle iletişim araçlarının etkisinin azalmasıyla reklamcılık da kendine yeni bir medya ortamı bulmuştur. Geleneksel ortama göre internet ortamı reklama görsel içerik olarak zenginlik katması ve tüketicinin reklamlarla ilgili bilgiye istediği zaman ulaşılabilir olması bakımından daha avantajlıdır (Çalıküşu, 2009).

Bilgi kaynağı olarak kullanılan geleneksel medyada çok uzun sürede elde edilen başarı online ortamlarda daha kısa bir sürede elde edilmektedir (Vural vd., 2007). Bunun sebebi olarak, medya seçimi için hedef kitleye en uygun, en etkili ve en ekonomik yolların seçilmesi gösterilebilir. Bu bakımdan son yıllarda internet kullanımının artmasıyla interaktif ortamlar, reklamcılıkta da geniş bir alan oluşturmuştur.

İnternet, iş hayatının tüm tipleri ve büyüklüğü için kabul edilebilir bir iletişim ortamı haline gelmektedir. İnsanların internette geçirdikleri sürenin büyük bir bölümünü sosyal ortamlarda geçirdikleri vakit kapsamaktadır. Sosyal ortamların amacı; kişilerin kendi sosyal ağlarını tanıtmak ve yüz yüze görüştikleri ya da görüşemedikleri kullanıcılarla iletişime geçmelerine olanak tanımadır (Boyd ve Ellison, 2007).

TÜİK tarafından yapılan araştırma sonucuna göre internetin kişisel kullanım amaçları belirlenmiştir. Buradan anlaşılacağı üzere sosyal medya, interneti kullanım amaçlarında ilk sırayı almaktadır. Reklam şirketleri de bu tablodaki amaçları göz önünde bulundurarak kendine interaktif yeni mecralar bulmuşlardır(TÜİK, 2014).

Reklamların değerinin belirleyicisi olan bilgisel olarak içeriği ve gösterim şekli, Web reklamcılığı açısından büyük önem taşımaktadır (Aaker, 1992; Ducoffe, 1996).

İAB'na (İnternet Reklam Bürosu) göre internetteki reklamlar sayfa düzenine, hazırlanışa ve reklam türüne göre çeşitli şekilde sınıflandırılmaktadır (Çalikuşu, 2009).

2.2. Tüketici ve Tüketici Davranışları

Tüketicilerin gerek somut, gerekse psikolojik istekleri ve ihtiyaçları her geçen gün artmakta ve değişmektedir. Bu istek ve ihtiyaçların karşılanmasında tüketicilerin üzerinde reklamların çok büyük bir etkisi vardır. Bu bakımdan reklamların da hayatımızda kapladığı alan günden güne artmaktadır. Bunun nedeni olarak reklamın tanımında bulunan işlevler sıralanabilir. Bu işlevler; reklamların bilgilendirme, ikna etme, hatırlatma ve belirginleştirme, değer katma, diğer şirket çabalarını destekleme işlevleridir (Shimp, 2007).

Tüketici için satın alma karar süreci beş aşamadan oluşmaktadır (Kotler vd., 1999): İhtiyacın ortaya çıkması, bilgi araştırma, alternatiflerin değerlendirilmesi, satın alma kararı, satın alma sonrası davranışlar.

2.4. Tüketici Davranışlarının Reklamla İlişkisi

Tüketici satın alacağı ürünlerden elde edeceği marjinal fayda için, ürünle ilgili satın alma sürecindeki aşamaları bilinçli ya da bilinçsiz bir şekilde uygulamaktadır. Satın alma sürecinde de ürünün tanıtımı yani reklam tüketiciye satın alma davranışı için en çok bilgi veren kaynaklardır (Taşyürek, 2010).

Tüketicinin reklamlardan etkilenmesi onun bilgiyi alma ve süzme sürecine yani bilgiyi algılamasına bağlıdır. Mevlana'nın "Ne kadar bilirsen bil, söylediklerin karşısındaki anlayabildiği kadardır." sözü bu noktada insanların algısının önemini vurgulamaktadır. Algılama en yalın şekliyle duyu organlarımız yardımıyla dış dünya hakkında bilgi edinmektir. Young'un modeline göre algılamak; herhangi bir olayı, nesneyi ya da ilişkiyi; görmek, duymak, dokunmak, koklamak, tatmak, hissetmek veya ona dokunmaktır (Chisnall, 1975).

Her insanın eski yaşantıları ve bilgilerinden hareketle oluşturduğu ve hazır bulunuşluğuna göre geliştirdiği bir algılama alanı vardır. Bu alanı, kişinin kültür, sosyal sınıf, sosyo – ekonomik durumları etkiler (Özer, 2009). Bu gerçekten yola çıkarak reklamcılık sektörünün başarısı tüketici algılarına da bağlıdır. Her insanın algısı farklı olduğundan reklamcılık sektörü de çeşitlilik göstermektedir. Reklam yapıldığında verilmek istenen mesajların tüketici tarafından istenen bir biçimde algılanıp algılanmadığı da önemli bir husustur (Özden, 1978).

2.3. İnternet Reklamlarının Tüketici Davranışlarına Etkisi

Bazı araştırmalar sonucunda, internetin etkileşimli doğası gereği sorulan sorulara karşılık bulunabilen internet reklamlarının yaygın olan türe göre daha bilgilendirici ve güvenilir bulunmuştur (Schlosser, Shavitt ve Kanfer, 1999). Reklamların eğlenceli ve bilgilendirici olmalarının yanı sıra reklamların sebep olduğu kızgınlık hali, insanların onlara karşı olan tutumlarını da etkiler (Ducoffe, 1996).

Daha önceki araştırmalar, ilginç ve memnuniyet verici reklamların, insanların bir reklama karşı olan tüketici tutumlarını olumlu bir etkisi olduğunu göstermiştir (Mitchell ve Olson, 1981; Shimp, 1981).

Schlosser ve arkadaşlarının (1999), yaptığı internet reklamlarının tutumlara yönelik araştırdığı çalışmaya göre, satın alma davranışlarının kararlarını; internet reklamlarının eğlenceli oluşu, bilgilendiriciliği ve reklamların tüketiciye olan yararı etkilemektedir. Tüm bu faktörlerin, internet reklamcılığına karşı tüketici tutumlarını nasıl etkilediğini incelemek için Bracket ve Carr (2001), internet reklamcılığının pek çok modelini yeniden dizayn etmişler ve entegre web reklam tutum modeli geliştirmişlerdir (Ducoffe,1996; MacKenzie ve Lutz, 1989; Shavitt vd., 1998; Brackett ve Carr, 2001). Bu yeni modelde tüketiciler tarafından reklamların öncelikli olarak bilgilendiriciliği, rahatsız ediciliği ve güvenilirliğinin değerlendirildiği bir ölçek hazırlanmıştır (Tsang, Ho ve Liang, 2004). Bu ölçeğe göre makalede 2 hipotez sunulmuştur. Birinci hipotez; internet kullanıcılarını, internet reklamlarının etkileyip etkilemediğini anlamayı amaçlamıştır. Buradaki asıl düşünce, internetteki bireysel reklamların genel olarak reklamcılık algısı tarafından etkilenmiş olmasıdır (Gallup Organization, 1959).

3. Uygulama

Çalışmada, verilerin hızlı bir şekilde toplanmasını ve veri toplamada en düşük maliyeti sağlamasından dolayı anket yöntemi kullanılmıştır. Ana kütlesi Aydın ilinde yaşayan 384 internet kullanıcısı ile yapılan yüz yüze anket yöntemi ile elde edilen bilgiler ışığında veriler hazırlanmıştır. Ankette yüz yüze yöntemin kullanılmasının nedeni cevaplayanlarda işbirliği ve güven sağlayıp, cevapların güvenilirliğini arttırmaktır. Ankette iki cevaplı sorular, çoktan seçmeli sorular, derecelmeli sorular, birden çok seçeneğin işaretlendiği sorular ve Likert tipi ölçek kullanılmıştır.

Çalışmanın güvenilirliğini ölçmek için Cronbach's Alpha, veriler arasındaki ilişkiyi saptamak için Faktör Analizi, karşılaştırılmayan değişkenler arasındaki ilişkiyi ölçmek için Ki – Kare Testi, normal dağılım göstermeyen grupların ortalamalarını test etmek için Kruskal Wallis Testi kullanılmıştır. Araştırma verilerinin analizinde SPSS 20 paket programı kullanılmıştır.

4. Analiz ve Sonuçlar

4.1. Güvenilirlik Analizi

Yapılan çalışma sonucunda, ankette yer alan 47 soruya güvenilirlik analizi uygulanmıştır. Analiz sonuçları aşağıdaki Tablo 1' de yer almaktadır.

Tablo 1. Güvenilirlik Analizi

	N	Yüzde	Cronbach alfa	N of items
Valid	384	100	0,785	79
Excluded	0	0		
Total	384	100		

Kaynak: SPSS 20 Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programından hesaplanmıştır.

Toplam kırk yedi soruya uygulanan güvenilirlik analizi sonucunda, cronbach's alfa değeri ya da diğer bir ifadeyle ölçeğin genel güvenilirliği $\alpha = 0,785$ olarak hesaplanmıştır. Bu durumda ölçeğin orta derecede güvenilir bir ölçek olduğunu söylemek mümkündür.

4.2. Demografik Özellikler

Anketi cevaplayanların medeni haline bakıldığında ise %92,7'nin bekâr, %7,3'nün ise evli olduğu görülmektedir. Cevaplayıcıların cinsiyet dağılımı bakımından %63,5 oranında büyük çoğunluğunun kadın, % 36,5'inin ise erkeklerden oluştuğu görülmektedir. Yaş dağılımında en yüksek değer % 50,0 ile 18 – 22 yaş aralığı yer almaktadır. Yaş dağılımında ikinci sırada % 44,8 oranında 23 -27 yaş aralığı yer almaktadır. Cevaplayıcıların gelir düzeyine bakıldığında ilk sırada %67,4 ile 1000TL ve altı aralığı bulunmaktadır. Gelir düzeyinde ikinci sırayı % 25,3'lük oranla 1001-1500 TL aralığı almaktadır. Gelir düzeyi bakımından en son sırada %0,3'lük oranları ile 3001-3500 TL ile 3501-4000TL aralıkları paylaşmaktadırlar. Eğitim durumunda %98,7 oranı ile üniversite mezunları ilk sırada , % 0,8 oranı ile lise mezunları ikinci, %0,5'lik oranla yüksek lisans mezunları yer almaktadır.

Meslek dağılımında, öğrenci %92,3 oranı ile en yüksek oranda yer alırken, özel şirket çalışanları % 7 ile ikinci, kamu çalışanı, ev hanımı ve serbest meslek çalışanı aynı oranda % 0,3 oranı ile üçüncü sırayı paylaşmışlardır.

4.3. Tercih Edilen Alışveriş Ortamı

Cevaplayıcıların %79,7' si geleneksel, %20,3'ü sanal ortamda daha sık alışveriş yaptıklarını belirtmişlerdir. Katılımcıların, geleneksel ortamı %71,1 oranı, sanal ortamı ise %28,9 oranı ile tercih ettikleri anlaşılmaktadır.

4.4. İnternet Kullanma Amacı

Anketi cevaplayanların interneti kullanma amaçlarına bakıldığında, ilk sırada %24,5 ile sosyal paylaşım sitelerine erişmek varken, ikinci sırayı 22,9 ile online alışveriş yapmak almaktadır. Cevaplayıcıların interneti kullanma amaçlarının en son sırasında ise %0,3 ile mal ve hizmetlerle ilgili bilgi toplamak yer almaktadır.

4.5. İnternette Geçirilen Süre

Cevaplayıcıların günlük internette geçirdiği vakitlere bakıldığında büyük bir çoğunluğun % 78,1 ile 1-3 saat arası, düşük bir kısmının %0,8 ile 4-7 saat arası olduğu görülmektedir.

4.6. İnternet Reklamlarının Tüketiciye Etkisi

Cevaplayıcıların %99 gibi büyük bir kısmı reklamın televizyon ile yapıldığında daha etkili olacağını düşünmektedir. Gazete ve dergi ise %0,3 lük düşük bir kısmı oluşturmaktadır. İnternet, diğer reklam aracı türlerine göre daha az etkili olarak görülmektedir. Anketi cevaplayanların %99,2'si televizyon reklamlarının etkilediğini görmeye birlikte internet reklamlarının %0,8'nin etkilediği görülmektedir. Cevaplayıcıların %97,7'si bir ürün yada hizmeti reklamından etkilenerek satın almadığını belirtmiştir. Etkilenerek satın alanlar ise %2,3 gibi düşük bir orandır.

İnternette görülen reklamların tüketiciye karşı satın almaya yönelik bir davranış olduğu %52,1'lik oranın katıldığını, 0,3'lük oranın ise kesinlikle katılmadığı görülmektedir.

Cevaplayıcıların internette gördüğü reklamın itici olduğunu düşünen %0,3' lük oranı çok düşük bir oran olmakla birlikte, itici olduğuna katılmayan %31,5 lik oran yüksek bir oran olarak görülmektedir.

Reklamların görevinin, anketi cevaplayanların %91,9'unun bir mal veya hizmet satın almasını sağlamak olduğunu, % 7,3' ünün marka imajı yaratmak olduğunu ve % 0,8'inin ise mal ve hizmetler ile ilgili bilgi/enformasyon vermek olduğunu belirtmişlerdir.

4.7. İnternet Kullanıcılarının İnternet Reklamlarına İlişkin Görüşleri

Katılımcıların internet reklamlarına ilişkin görüşlerini belirlemek amacıyla yöneltilen sorulara alınan cevaplara ait aritmetik ortalama ve standart sapmalar tespit edilmiştir.

Katılımcıların internet kullanıcılarının internet reklamlarına ilişkin görüşlerine ait 3 ana grup değişkeni yer almaktadır. Grup değişkenlerinden ilki olan duyguya bakıldığında ortalamasının 3,08 olduğu görülmektedir. Buna göre katılımcılar duygular bakımından internet reklamlarıyla ilgili fikirlerinin olmadığını belirtmişlerdir. Grup değişkenleri arasında en yüksek değeri 3,52 ortalama ile "İnternette gördüğünüz reklamdan hoşlanmazsınız" değişkeninin, en düşük değeri ise 2,80 ortalama ile "İnternette gördüğünüz reklam kötüdür" değişkeninin aldığı görülmektedir. Bu durumda katılımcılar internette gördükleri reklamlardan hoşlanmamakta ve internette gördükleri reklamları kötü bulmamaktadır. İkinci grup değişkeni olan satın alma grup değişkeninin ortalamasının 2,28 olduğu görülmektedir. Buna göre katılımcılar satın almaya internet reklamlarının etkisi olduğuna katılmamaktadırlar. Grup değişkenlerinden en yüksek ortalamaya bakıldığında ise 3,30 ortalama ile "İnternette gördüğünüz reklam; satın alma davranışına yönlendiricidir" değişkenidir. Katılımcılar satın alma konusunda genel ortalamadan farklı olarak fikirlerinin olmadığını burada belli etmişlerdir. En düşük ortalamaya sahip değişken ise "Bilmediğiniz marka ve ürünün reklamı sayesinde söz

konusu ürüne bir daha ihtiyaç duyduğunuzda, reklamı yapılan ürünü satın alırsınız” ibaresi yer almaktadır. Cevaplayanlar internet reklamlarının satın alma konusunda etkili olmadığını düşündüklerini belli etmişlerdir.

Tablo 2. Yaş ile İnternet Reklamı Değişkenleri Arasındaki İlişki

	Yaş	Ortalamalar
İnternette gördüğünüz reklam; satın alma davranışına yönlendiricidir.	18-22	174,73
	23-27	210,97
	28-32	225,93
İnternette gördüğünüz reklam; ikna edicidir.	18-22	175,05
	23-27	212,04
	28-32	209,00
İnternette gördüğünüz reklam; özendirici, heveslendiricidir.	18-22	174,62
	23-27	211,65
	28-32	219,70
İnternet reklamları piyasada mevcut olan ürünleri bilmemi ve takip etmemi sağlar.	18-22	182,85
	23-27	192,47
	28-32	295,60
İnternet reklamları alışverişim de daha iyiye ulaşmamı sağlar.	18-22	182,57
	23-27	198,08
	28-32	239,80
Kullandığım markaların internet reklamları satın alma davranışımı olumlu etkiler.	18-22	182,90
	23-27	191,45
	28-32	304,17
İnternet reklamının zevkli ve eğlenceli olduğunu düşünüyorum.	18-22	181,89
	23-27	197,55
	28-32	283,63
İnternet reklamları ihtiyaç duyduğum bilgiyi sağlarlar.	18-22	182,85
	23-27	193,07
	28-32	302,00
İnternet reklamlarını satın almada kaynak olarak kullanırım.	18-22	183,97
	23-27	190,55
	28-32	274,40
Genel olarak internet reklamlarından hoşlanırım.	18-22	175,58
	23-27	199,58
	28-32	293,00

Kaynak: SPSS 20 Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programından hesaplanmıştır.

Tablo 2’de, yaş ile internet reklamı değişkenleri arasındaki ilişkiye bakıldığı zaman 0,05 düzeyinde anlamlı bulunan değişkenler “İnternette gördüğünüz reklam; satın alma davranışına yönlendiricidir.”, “İnternette gördüğünüz reklam; özendirici, heveslendiricidir.”, “İnternet reklamları piyasada mevcut olan ürünleri bilmemi ve takip etmemi sağlar.”, “İnternet reklamları alışverişim de daha iyiye ulaşmamı sağlar.”, “Kullandığım markaların internet reklamları satın alma davranışımı olumlu etkiler.”, “İnternet reklamının zevkli ve eğlenceli olduğunu düşünüyorum.”, “İnternet reklamları ihtiyaç duyduğum bilgiyi sağlarlar.”, “İnternet reklamlarını satın almada kaynak olarak kullanırım.”, “Genel olarak internet reklamlarından hoşlanırım.” ibareleridir. Ortalamalara bakıldığı zaman 28–32 yaş aralığındakilerin diğerlerine göre internet reklamından daha çok etkilendikleri anlaşılmaktadır. Ayrıca 23-27 yaş aralığındaki katılımcıların diğer yaş aralıkları katılımcılarına göre, internette gördükleri reklamı daha çok ikna edici buldukları tespit edilmiştir.

Katılımcılar amaç ile ilgili değişkenlerin oluşturduğu üçüncü grup değişkenine bakıldığında ortalamaların 2,15 olduğu görülmektedir. Buna göre katılımcılar, internet reklamlarının ürünler hakkında bilgi sunduklarını ifade etmişlerdir.

Değişkenlerden en yüksek değeri 2,55 ortalamayla “İnternet reklamları genellikle ürünlerin daha ucuz fiyata satıldığını duyurur” yargısı almaktadır. En düşük değeri ise 1,76 ortalamayla “İnternet reklamları ürünlerin kalitesi ve performansı hakkında olumlu düşünmemi sağlar” yargısı yer almaktadır. Bu durumda katılımcılar internet reklamlarının ürünlerin daha ucuza satıldığını duyurduğuna ilişkin fikirlerinin olmadığını düşündükleri ve internet reklamlarının ürünlerin kalite ve performansları hakkında olumlu düşüncelerini sağladığı değerlendirilmesine katılmadıkları görülmektedir.

4.8. Non-parametrik Testler ve Faktör Analizi Sonuçları

Araştırmanın verileri non-parametrik testlerden Kruskal Wallis testi ile 0.05 anlam düzeyinde analiz edilmiştir. Kruskal Wallis testi yapıldıktan sonra 2 ve daha fazla faktöre sahip olan değişkenlere faktör analizi uygulanmış olup faktör yoğunluğu en yüksek olan en az ilk üç sorunun Kruskal Wallis test ve faktör analizi sonuçları & test istatistikleri çizelgelerde gösterilmiştir.

Aralarında ilişki bulunduğu düşünülen çok sayıdaki değişken arasındaki ilişkilerin anlaşılmasını ve yorumlanmasını kolaylaştırmak için daha az sayıdaki temel boyuta indirgeyerek tekniğine uygun olarak faktör analizi yapılmıştır.

Faktör analizinin uygunluğu için Bartlett küresellik testi uygulanmıştır. Bu test, verilerin çok değişkenli normal dağılım anakütleden geldiği ve örneklem büyüklüğünün 150’den büyük olduğu için yapılmıştır. Test sonucu % 5’den büyük çıkanlara faktör analizi uygulanmamıştır. Faktör analizinin uygunluğunu değerlendirmek için bir başka test olan KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) testi yapılmıştır. Genelde KMO değeri için 0.60’dan büyük olanlar yeterli görülmüştür.

Tablo 3. Cinsiyet İle İnternet Reklamı Değişkenleri Arasındaki İlişki

	Cinsiyetiniz Ortalamalar	
İnternette gördüğünüz reklam; satın alma davranışına yönlendiricidir.	Kadın	205,76
	Erkek	169,39
İnternette gördüğünüz reklam; ikna edicidir.	Kadın	207,26
	Erkek	167,77
İnternette gördüğünüz reklam; özendirici, heveslendiricidir.	Kadın	205,92
	Erkek	169,11
İnternet reklamlarına güvenirim.	Kadın	205,02
	Erkek	170,68

Kaynak: SPSS 20 Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programından hesaplanmıştır.

Tablo 4. Cinsiyet İle İnternet Reklamı Değişkenleri Arasındaki Test İstatistikleri

	İnternette gördüğünüz reklam; satın alma davranışına yönlendiricidir	İnternette gördüğünü z reklam; ikna edicidir	İnternette gördüğünüz reklam; özendirici, heveslendiricidir	İnternet reklamlarına güveniri m
Chi-Square	11,496	14,071	11,786	10,530
df	1	1	1	1
Asymp. Sig.	,001	,000	,001	0,001

Kaynak: SPSS 20 Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programı kullanılarak *Non-parametrik tests (Kruskall-Wallis) Sonuçları hesaplanmıştır.

Cinsiyet ile internet reklamı değişkenleri arasındaki ilişki araştırılmıştır. Yapılan Kruskall Wallis testi sonucunda 0,05 düzeyinde anlamlı bulunan internet reklamı değişkenleri Tablo 4’de gösterilmiştir. Kadınlar internet ortamında erkeklerle kıyasla satın alma davranışına eğilimli olduklarını düşünmektedirler. Alışverişi psikolojik rahatlama aracı olarak gören erkeklerle göre kadınlar daha çok oranla internette gördükleri reklamı ikna edici bulmaktadır. Alışverişte erkeklerden daha fazla duygusal kararlar alan kadınlar reklama konu olan ürün ya da hizmeti özendirici ve heveslendirici bulmaktadır. Mantıklı kararlarla birlikte duygusal kararları erkeklerle kıyasla daha çok aldıkları düşünülürse kadınlar internet reklamlarına erkeklerden daha çok sayıda güvendikleri yönünde değerlendirilebilir. Hedef kitle olarak kadın müşterileri seçen işletmelerin internet ortamında reklamını yaptıkları ürün ya da hizmetlere ait pazar payını artırma ve/veya muhafaza etme gayretlerinde olumlu sonuç elde etmelerinin daha mümkün olabileceği ifade edilebilir. Yaş ile internet reklamı değişkenleri arasındaki ilişkiye bakıldığı zaman 0,05 düzeyinde anlamlı bulunan değişkenler “İnternette gördüğünüz reklam; satın alma davranışına yönlendiricidir”, “İnternette gördüğünüz reklam; özendirici, heveslendiricidir.”, “İnternet reklamları piyasada mevcut olan ürünleri bilmemi ve takip etmemi sağlar.”,

“İnternet reklamları alışverişim de daha iyiye ulaşmamı sağlar.”, “Kullandığım markaların internet reklamları satın alma davranışımı olumlu etkiler”, “İnternet reklamının zevkli ve eğlenceli olduğunu düşünüyorum.”, “İnternet reklamları ihtiyaç duyduğum bilgiyi sağlarlar.”, “İnternet reklamlarımı satın almada kaynak olarak kullanırım.”, “Genel olarak internet reklamlarından hoşlanırım.” ibareleridir. Ortalamalara bakıldığı zaman 28 – 32 yaş aralığındakilerin diğerlerine göre internet reklamından daha çok etkilendikleri anlaşılmaktadır. Ayrıca 23-27 yaş aralığındaki katılımcıların diğer yaş aralıkları katılımcılarına göre, internette gördükleri reklamı daha çok ikna edici buldukları tespit edilmiştir.

Tablo 5. İnternette Gördüğünüz Reklam;İkna Edicidir İle Arasında Anlamlılık Bulunan İnternet Reklamları Değişkenlerinin Toplam Varyans Sonuçları

Component	Initial Eigen Values		
	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2,577	51,545	51,545
2	1,008	20,160	71,705
3	,683	13,658	85,363
4	,464	9,271	94,634
5	,268	5,366	100,000

Kaynak: SPSS 20 Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programı kullanılarak hesaplanmıştır.

Tablo 6. Aylık Gelir İle İnternet Reklamları Değişkenleri Arasındaki Test İstatistikleri

	Kullandığı markaların internet reklamları satın alma davranışımı olumlu etkiler	İnternet reklamcılığımı satın almada kaynak olarak kullanırım	İnternet reklamları nedeniyle insanlar ihtiyaç duymadıkları ürünleri de satın alırlar	İnternet reklamları piyasada mevcut olan ürünleri bilmemi ve takip etmemi sağlar
Chi-Square	21,091	21,619	12,932	17,983
df	5	5	5	5
Asymp. Sig.	,001	,001	,024	,003

Kaynak: SPSS 20 Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programından hesaplanmıştır.

Aylık gelir ile internet reklamı değişkenleri arasındaki ilişkiye bakıldığında 0,05 düzeyinde anlamlı olanlar Tablo 6’da gösterilmiştir. 1000 TL ve altı aralığında geliri olanlar internet reklamlarını satın alma davranışlarına olumlu katkı sağladıkları yönünde düşünmektedirler ve satın alma için kaynak olarak görmektedirler. Çoğunluğu üniversite öğrencisi olanların oluşturduğu bu gelir grubu katılımcılar internet reklamlarından faydalanarak gelirlerine uygun rasyonel satın alma kararı almaya çalıştıkları anlaşılmaktadır. 1001-1500 TL aralığında geliri olanların internet reklamlarının ihtiyaç duymadıkları ürünleri satın aldıklarını belirtmişlerdir. İnternet reklamları, gelir düzeyi diğerlerine göre yüksek olanlarda rasyonel satın alma eylemleri yerine rasyonel olmayan satın alma eğiliminin olduğunu göstermektedir. Gelir düzeyi 1000TL ve altı olanlarda piyasada mevcut olan ürünlerin bilinmesini ve takip edilmesini sağladığı yönünde işlevi olduğunu belirterek internet reklamlarına dolaylı da olsa önem verdikleri anlaşılmaktadır.

Tablo 7. İnternette Gördüğünüz Reklam;İkna Edicidir İle Arasında Anlamlılık Bulunan İnternet Reklamları Değişkenleri KMO Ve Barlett Test Sonucu

Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Uygunluk Testi		,754
	Yaklaşık Ki-Kare	575,005
KürsellikBarlett Testi	Serbestlik Derecesi	10
	P değeri	,000
Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Uygunluk Testi		,749
	Yaklaşık Ki-Kare	1572,465
KürsellikBarlett Testi	Serbestlik Derecesi	55
	P değeri	,000

Kaynak: SPSS 20 Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programından hesaplanmıştır.

Tablo 7'ye bakıldığında KMO değerinin % 75, Barlett testinde p değeri 0,000 olduğundan faktör analizi yapılabilecektir. Tablo 8'de yapılan analiz sonucunda toplam 2 faktör tespit edilmiştir. 2.soru toplam varyansın % 71,705'ini açıklamaktadır.

Tablo 8. İnternette Gördüğünüz Reklam;İkna Edicidir İle Arasında Anlamlılık Bulunan İnternet Reklamları Değişkenlerinin Toplam Varyans Sonuçları

Extraction Sums of Squared Loadings		
Total	% of Variance	Cumulative %
2,577	51,545	51,545
1,008	20,160	71,705

	İnternette gördüğünüz reklam; ikna edicidir.	Ortalamalar
Kullandığım markaların internet reklamları satın alma davranışımı olumlu etkiler.	Kesinlikle katılmıyorum	31,00
	Katılmıyorum	178,77
	Fikrim yok	167,13
	Katılıyorum	213,31
	Kesinlikle katılıyorum	
İnternet reklamları piyasada mevcut olan ürünleri bilmemi ve takip etmemi sağlar.	Kesinlikle katılmıyorum	27,5
	Katılmıyorum	170,61
	Fikrim yok	167,70
	Katılıyorum	216,52
	Kesinlikle katılıyorum	
İnternet reklamları ihtiyaç duyduğum bilgiyi sağlarlar.	Kesinlikle katılmıyorum	18,00
	Katılmıyorum	176,58
	Fikrim yok	177,15
	Katılıyorum	208,76
	Kesinlikle katılıyorum	

Kaynak: SPSS 20 Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programından hesaplanmıştır.

Tablo 9. İnternette Gördüğünüz Reklam; İkna Edicidir İle Arasında Anlamlılık Bulunan İnternet Reklamları Değişkenlerine İlişkin Faktör Analizi

Faktör Yükleri	Faktör 1	Faktör 2
Kullandığım markaların internet reklamları satın alma davranışımı olumlu etkiler.	,891	,017
İnternet reklamları piyasada mevcut olan ürünleri bilmemi ve takip etmemi sağlar.	,819	,063
İnternet reklamları ihtiyaç duyduğum bilgiyi sağlarlar	,827	,043

Kaynak: SPSS 20 Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programından hesaplanmıştır.

İnternette gördüğünüz reklam; ikna edicidir değişkeniyle diğer internet reklamları değişkenleri arasındaki ilişki non-parametrik testlerden Kruskal Wallis testiyle analiz edilmiş ve 0,05 anlam düzeyinde 5 adet değişkenle anlamlı sonuçlar bulunmuştur. Daha sonra 5 adet değişkene faktör analizi uygulanarak faktör yoğunluğu en yüksek ilk üç soru tespit edilmiş ve Tablo 9 'da gösterilmiştir.

Tablo 10. İnternette Gördüğünüz Reklam; İkna Edicidir Değişkeni İle Arasında Anlamlılık Bulunan İnternet Reklamları Değişkenleri Arasındaki İlişki

Faktör Yükleri	Faktör 1	Faktör 2
Kullandığım markaların internet reklamları satın alma davranışımı olumlu etkiler.	,891	,017
İnternet reklamları piyasada mevcut olan ürünleri bilmemi ve takip etmemi sağlar.	,819	,063
İnternet reklamları ihtiyaç duyduğum bilgiyi sağlarlar	,827	,043

Kaynak: SPSS 20 Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programından hesaplanmıştır.

İnternette gördüğünüz reklam;ikna edicidir değişkeniyle diğer internet reklamları değişkenleri arasındaki ilişki non-parametrik testlerden Kruskal Wallis testiyle analiz edilmiş ve 0,05 anlam düzeyinde 5 adet değişkenle anlamlı sonuçlar bulunmuştur. Daha sonra 5 adet değişkene faktör analizi uygulanarak faktör yoğunluğu en yüksek ilk üç soru tespit edilmiş ve Tablo 10'da gösterilmiştir.

Tablo 11. İnternette Gördüğünüz Reklam; İkna Edicidir Değişkeni İle Arasında Anlamlılık Bulunan İnternet Reklamları Değişkenleri Arasındaki Test İstatistikleri

	Kullandığım markaların internet reklamları satın alma davranışımı olumlu etkiler.	İnternet reklamları piyasada mevcut olan ürünleri bilmemi ve takip etmemi sağlar.	İnternet reklamları ihtiyaç duyduğum bilgiyi sağlarlar.
Chi-Square	23,814	26,428	15,042
df	3	3	3
Asymp. Sig.	,000	,000	,002

Kaynak: SPSS 20 Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programından hesaplanmıştır.

Tablo 11'e bakıldığında internette gördüğünüz reklam; ikna edicidir değişkeniyle diğer internet reklamları değişkenleri arasında faktör yoğunluğu açısından en yüksek ilk üç değişken ve 0,05 anlamlılık düzeyinde olanlar gösterilmiştir. İnternette gördüğü reklamın ikna edici olduğuna katılanlar kullandığı markaların internet reklamlarının satın alma davranışımı olumlu etkilediği konusunda güçlü bir düşünceye sahiptir. Bu gruptakiler internet reklamlarından ihtiyaç duyduğu bilgiyi sağladığını düşünmektedir. İnternet reklamlarının piyasada mevcut olan ürünlerin bilinmesini ve takip edilmesini sağlaması değişkeni internette görülen reklamın ikna etmesinde önemli bir unsur olduğu görülmektedir.

Tablo 12. İnternet Reklamlarına Güvenirim İle Arasında Anlamlılık Bulunan İnternet Reklamları Değişkenlerine İlişkin Faktör Analizi

Faktör Yükleri	Faktör 1	Faktör 2
Bilmediğiniz marka ve ürünün reklamı sayesinde ürünü büyük ihtimalle satın alırsınız.	,836	,048
İnternet reklamları ürünlerin kalitesi ve performansı hakkında olumlu düşünmemi sağlar.	,810	,084
İnternet reklamları alışverişim de daha iyiye ulaşmamı sağlar.	,743	,007

Kaynak: SPSS 20 Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programından hesaplanmıştır.

İnternet reklamlarına güvenirim değişkeniyle diğer internet reklamları değişkenleri arasındaki ilişki non-parametrik testlerden Kruskal Wallis testiyle analiz edilmiş ve 0,05 anlam düzeyinde 5 adet değişkenle anlamlı sonuçlar bulunmuştur. Daha sonra 5 adet değişkene faktör analizi uygulanarak faktör yoğunluğu en yüksek ilk üç soru tespit edilmiş ve Tablo 12’de gösterilmiştir.

Tablo 13. İnternet Reklamlarına Güvenirim İle Arasında Anlamlılık Bulunan İnternet Reklamları Değişkenleri Arasındaki İlişki

Değişkenler	İnternet reklamlarına güvenirim.	Ortalamalar
Bilmediğiniz marka ve ürünün reklamı sayesinde ürünü büyük ihtimalle satın alırsınız.	Kesinlikle katılmıyorum	154,26
	Katılmıyorum	206,09
İnternet reklamları ürünlerin kalitesi ve performansı hakkında olumlu düşünmemi sağlar.	Fikrim yok	259,36
	Katılıyorum	222,36
İnternet reklamları alışverişim de daha iyiye ulaşmamı sağlar.	Kesinlikle katılıyorum	62,50
	Kesinlikle katılmıyorum	146,56
İnternet reklamları alışverişim de daha iyiye ulaşmamı sağlar.	Katılmıyorum	205,67
	Fikrim yok	248,39
İnternet reklamları alışverişim de daha iyiye ulaşmamı sağlar.	Katılıyorum	259,77
	Kesinlikle katılıyorum	64,50
İnternet reklamları alışverişim de daha iyiye ulaşmamı sağlar.	Kesinlikle katılmıyorum	150,55
	Katılmıyorum	207,35
İnternet reklamları alışverişim de daha iyiye ulaşmamı sağlar.	Fikrim yok	264,17
	Katılıyorum	222,29
İnternet reklamları alışverişim de daha iyiye ulaşmamı sağlar.	Kesinlikle katılıyorum	119,75

Kaynak: SPSS 20 Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programında Non-parametrik tests (Kruskall-Wallis) Sonuçları hesaplanmıştır.

Tablo 14. İnternet Reklamlarına Güvenirim İle Arasında Anlamlılık Bulunan İnternet Reklamları Değişkenleri Arasındaki Test İstatistikleri

	Bilmediğiniz marka ve ürünün reklamı sayesinde ürünü büyük ihtimalle satın alırsınız.	İnternet reklamları ürünlerin kalitesi ve performansı hakkında olumlu düşünmemi sağlar.	İnternet reklamları alışverişim de daha iyiye ulaşmamı sağlar.
Chi-Square	40,498	58,383	58,777
df	4	4	4
Asymp. Sig.	,000	,000	,000

Kaynak: SPSS 20 Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programından hesaplanmıştır.

Tablo 14’e bakıldığında internet reklamlarına güvenirim değişkeniyle diğer internet reklamları değişkenleri arasında faktör yoğunluğu açısından en yüksek ilk üç değişken ve 0,05 anlamlılık düzeyinde olanlar gösterilmiştir. İnternet reklamlarına güvenirim düşüncesine katılanlar bilmediği marka ve ürünün reklamı sayesinde ürünü büyük ihtimalle satın alma davranışı gösterdikleri anlaşılmaktadır. Bu yaklaşımda olan katılımcılar, internet reklamlarının ürünlerin kalitesi ve performansı hakkında olumlu yargı sahibi olunmasını sağladığını düşünmektedir. İnternet reklamları alışverişte daha iyiye ulaşmamı sağlar değişkeninin internet reklamlarına güven duyulmasını açıklayan önemli bir tespit olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 15. Genel Olarak İnternet Reklamlarından Hoşlanırım İle Arasında Anlamlılık Bulunan İnternet Reklamları Değişkenleri KMO Ve Barlett Test Sonucu

Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Uygunluk Testi	,749
Yaklaşık Ki-Kare	1572,465
KürsellikBarlett Testi	Serbestlik Derecesi
	55
	P değeri
	,000

Kaynak: SPSS 20 Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programından hesaplanmıştır.

Tablo 16. Genel Olarak İnternet Reklamlarından Hoşlanırım İle Arasında Anlamlılık Bulunan İnternet Reklamları Değişkenlerinin Toplam Varyans Sonuçları

Component	Initial Eigen values			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3,224	29,306	29,306	3,224	29,306	29,306
2	1,578	14,344	43,650	1,578	14,344	43,650
3	1,124	10,216	53,866	1,124	10,216	53,866
4	,975	8,864	62,730			
5	,975	8,314	71,044			
6	,854	7,763	78,807			
7	,819	7,442	86,249			
8	,629	5,720	91,969			
9	,521	4,738	96,707			
10	,320	2,912	99,619			
11	,042	,381	100,000			

Kaynak: SPSS 20 Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programından hesaplanmıştır.

Tablo 15’e bakıldığında KMO değerinin % 75, Barlett testinde p değeri 0,000 olduğundan faktör analizi yapılabilecektir. Tablo 16’da yer alan analiz sonucunda toplam 3 faktör tespit edilmiştir. 3.soru toplam varyansın % 53,866’sını açıklamaktadır.

Genel olarak internet reklamlarından hoşlanırım değişkeniyle diğer internet reklamları değişkenleri arasında faktör yoğunluğu açısından en yüksek ilk dört değişken ve 0,05 anlamlılık düzeyinde olanlar tespit edilmiştir. İnternet reklamlarından hoşlanırım ifadesini kullanan katılımcılar aynı zamanda internette gördükleri reklamlar arasında itici ve ilginç olmadığını düşündükleri seçkilerin mevcudiyetini belirtmişlerdir. Buna karşın katılımcılardan, “internette gördüğünüz reklam özendirici, heveslendiricidir” değişkenini seçenlerin “internet reklamının zevkli ve eğlenceli olduğunu düşünüyorum” değişkenini doğruladıkları anlaşılmaktadır. Eğlendirerek hoşça vakit geçirilmesini sağlayan internet reklamları, işletmelerin beklentilerine karşılık gelen tüketici davranışlarının gösterilmesine katkı sağlayarak özendirme ve heveslendirme içeren duyguları etkilemektedir.

Tablo 17. Genel Olarak İnternet Reklamlarından Hoşlanırım İle Arasında Anlamlılık Bulunan İnternet Reklamları Değişkenlerine İlişkin Faktör Analizi

Faktör Yükleri	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3
İnternette gördüğünüz reklam iticidir.	,945	,002	,042
İnternette gördüğünüz reklam ilginç değildir.	,943	,032	,027
İnternette gördüğünüz reklam; özendirici, heveslendiricidir.	,847	,042	,116
İnternet reklamının zevkli ve eğlenceli olduğunu düşünüyorum.	,704	,192	,017

Kaynak: SPSS 20 Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programından hesaplanmıştır.

İnternet reklamlarına güvenirim değişkeniyle diğer internet reklamları değişkenleri arasındaki ilişki non-parametrik testlerden Kruskal Wallis testiyle analiz edilmiş ve 0,05 anlam düzeyinde 4 adet değişkenle anlamlı sonuçlar bulunmuştur. Daha sonra 4 adet değişkene faktör analizi uygulanarak faktör yoğunluğu en yüksek ilk dört soru tespit edilmiş ve Tablo 17'de gösterilmiştir.

5. Sonuç ve Değerlendirme

İletişim, iletiyi hedefe anlaşılır şekilde gönderme ile başlamaktadır. Geniş kitleleri etkisi altına alma gücü olan iletişim aracı reklamın değişen pazarlama koşullarına uyumlu olması bir başka deyişle iletiyi hedef kitleye doğru şekilde göndermesi ve bunu devam ettirmesi her zaman ve koşul için önemli olacaktır. Ürün ve hizmetlere olan talebin oluşturulması, bu talebin gelecekte de sürmesinin reklam ile mümkün olacağı değerlendirilmektedir. Bütünleşik pazarlama iletişimi açısından reklam günümüzde olduğu kadar gelecek içinde önemli bir pazarlama aracı olacaktır.

İnternete başvuran tüketiciler bilgiye ulaşmak ve satın alacakları herhangi bir ürün veya hizmetle ilgili olarak alışveriş için ön hazırlık yapmaktadırlar. Tüketiciler, satın alma kararı vermeden önce bilgi toplama aracı olarak interneti gün geçtikçe daha çok kullanmaktadırlar.

Reklam tüketiciyi satın alma kararına yönelten ikna etme aracı olarak görüldüğünden internet reklamları da bu kapsamda önemli bir pazarlama yöntemi olarak değerlendirilmektedir.

Rekabetin yoğun olduğu günümüzde işletmeler için tüketici davranışları neden – sonuç yada etki – tepki ilişkisi açısından göz ardı edilemeyecek kadar önemli bileşenlerin sonucu olarak görülmektedir. Teknolojideki gelişmeler, ürün ve hizmet kalitesinin iyileşmesi pazardaki rekabeti artırmıştır. Bu nedenle tüketici davranışları doğru öngörüldüğü sürece yöneticiye rakip işletmelere karşı rekabet üstünlüğünü sağlayacak kararlar alıracaktır.

Bu çalışma da, 18-32 yaş aralığındakilerin internet ortamını ve internet ortamı vasıtasıyla reklamları daha çok takip eden yaş grubu olduğu varsayımı ile internet reklamlarının ağırlıklı olarak üniversite öğrencilerinin tüketici davranışları üzerindeki etkisi ölçülmeye çalışılmıştır.

Ürün ve hizmet alışverişinin yapıldığı sanal ortamlarda yer alan internet reklamlarının tüketici davranışlarına olan etkisinin belirlenmeye çalışıldığı bu araştırmanın analiz sonuçlarını şu şekilde açıklamak mümkündür.

Faktör analizine göre elde edilen boyutlar ve analizin yer aldığı çalışmada, internet reklamları değişkenlerinin ortalamalarına bakılarak ortaya çıkan sonuçlar şu şekildedir:

- (i) İnternet ortamında alışverişin maliyetinin az olması ve erişilen internetin zamanı ekonomik kullanma seçeneği sunması evden internete erişimin en önemli nedenleri olarak görülebilir. İnternet ortamındaki reklamların, pazarlama ve rekabet etme yeteneği sunması bakımından iyi bir taktik yöntem olduğu sonucu çıkarılabilir.
- (ii) İnternet reklamlarına güvenenlerin bilgiye ulaşması sonucu bilmediği marka ve ürünler hakkında kanı sahibi olduğu ve bu bilgi ile satın alma kararı verebildikleri görülmüştür. Katılımcıların internet reklamlarına duyduğu güven neticesinde reklama konu olan ürünler hakkında belirtilen kalite ve performansın doğruluğuna da güvendikleri anlaşılmaktadır. İnternet reklamları, tüketiciler arasında güven duygusunu arttırdıkça, bu mecrada daha iyi ürün ve hizmete ulaşıldığı yargısının yaygınlaşarak güçlendiği anlaşılmaktadır. İşletmeler, internet reklamları vasıtasıyla etik değerleri zedelemeyen tüketiciyi yönlendirirlerse pazarlama karmasının önemli bir bileşeni olan reklamı kullanarak internet ortamında tüketiciyi satın alma kararı verdirecek şekilde etki yaratabileceklerdir. Bu durum işletmelerin maliyet kalemlerini azaltırken tutundurma çabası açısından daha az zahmete katlanmalarını sağlayacaktır. Hedef alınan kitlenin demografik yapısı dikkate alınırken sosyo kültürel özelliklerinin de göz ardı edilmemesinin önemli olduğu unutulmamalıdır.
- (iii) İnternet reklamlarının eğlendirici olmasının yanı sıra reklamda kullanılan metinlerin dikkat çekici olması, tüketicinin kimliğine hitap etmesi, ürün veya hizmetin sağlayacağı yarardan bahsetmesi, yenilik kavramını içermesi, farklılığı vurgulaması ve inandırıcı olmasının da rasyonel ve duygusal düşünerek karar alan tüketicilerin tercihlerini olumlu etkileyecektir. Yapılacak olan internet reklamlarının içerdiği mesajlar açık ve anlaşılır bir dil kullanılarak tüketiciyi sıkmamalı, karışıklık yaratmamalı ve tüketiciyi güven vermemelidir. İnternet reklamları tüketiciyi rahatsız etmeden dikkati çekmeli ve amacı olan tutundurma faaliyetlerine hizmet etmelidir.

Çalışmada elde edilen sonuçlar doğrultusunda işletmelere şu öneriler yapılabilir:

- (i) İhtiyaç sahibi hedef kitlenin belirlenmesi her şeyden önce yapılması gereken ilk aşamadır. Bu aşamada kitlenin demografik yapısı, sosyo kültürel özellikleri ve etik değerler konusundaki hassasiyeti mutlaka dikkate alınmalıdır.
- (ii) Günümüzde reklamların internet ortamında televizyon kadar etkili olmamasının altında yatan nedenlerden birisinin güven ve ikna etme özelliğini içeriğinde barındırmaması olduğu düşünülürse, web tasarımları kadar içeriğin yeterlilik düzeyinin yükseltilmesi de gerekmektedir.
- (iii) İşletmeler, sıkıcı olmayan, ilgi çekici olan internet reklamlarının kullanım yöntemlerinden banner,

ticker yada pop-up'lardan hangisinin olacağına tüketiciler tepkilerini ölçerek karar vermelidir.

- (iv) İşletmeler tüketicilerin yaptığı satın alma sonrası değerlendirme ile internet reklamlarıyla satış öncesi ürün ve hizmet hakkında sunulan kalite ve performans bilgilerinin tutarlı olmasına dikkat etmelidirler.
- (v) Katılımcılardan elde edilen verilere göre sektörde yer alan genç tüketicilere, sosyal medya paylaşım sitelerinde internet reklamları ile ulaşmalıdır.
- (vi) Katılımcılar, % 91,9 oranında reklamın bir mal veya hizmeti satın almaya ikna etmek ve satın almak, daha sonra %7,3 oranında marka imajı yaratmak görevi olduğunu belirtmişlerdir. Bu sonuçtan hareketle işletmeler gerçekçi, tüketicilerin ihtiyaçlarına çözümler sunan içerikte internet reklamlarını tasarlamalı, satış oranlarının artış ya da azalış hareketlerini takip ederek tüketicilerin tepkilerini ölçmelidirler.

İnternet reklamlarının, tanıtımını yaptığı ürün veya hizmeti kolay anlaşılır, gerçekçi, farklı demografik yapı ve sosyo-kültürel özellikte olan tüketici kitlesine ulaşabilen, ulaştığı tüketiciyi eğlendiren, doğru bilgi sunarken tüketiciyi ikna etmeyi başaran, tüketicinin internet için ayırdığı sürenin karşılığını umduğunu bulan müşterinin memnuniyeti ve sağlanan güven ortamı olarak geri veren içerik ve yapıda olması reklam sektörünün ve işletmelerin ortak paydası olmalıdır.

Kaynakça

Aaker, D. S., Batra, R., & Mayers, J.G. (1992). *Advertising Management*. Engle Wood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Akbulut, N. T., & Balkaş, E. (2006). *Adım Adım Reklam Üretimi*. İstanbul: Beta Yayıncılık.

Babacan, E. (2006). Yeni İletişim Teknolojileri ve Reklam. İçinde: Z. Beril Akıncı Vural (Ed.), *Dijital Platform ve İletişim*, (s.201-220) İzmir: Ege Üniversitesi Yayınları.

Boyd, D. M., & Ellison, N. B. (2007). Social network sites: Definition, history, and scholarship. *Journal of computer-mediated Communication*, 13(1), 210-230.

Brackett, L. K., & Carr, B. N. (2001). Cyber space advertising vs. other media: Consumer vs. Mature Student Attitudes. *Journal of Advertising Research*, 41(5), 23-32.

Çakmak, A. Ç., & Güneşer. M. T. (2011). İnternet Ortamındaki Bilgi Paylaşımının Tüketici Satın Alma Kararına Etkileri: İnteraktif Bir Araştırma. *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(30), 1-26.

Çalığıuşu, F. (2009). İnternet Reklam Çeşitlerinin Tüketici Tutumları Açısından Karşılaştırılması. *Marmara Üniversitesi Hakemli Öneri Dergisi*, 8 (32), 203-215.

Chisnall, M. P. (1975). *Marketing: A Behavioral Analysis*. UK: McGraw Hill Book Co.

Duoffe, R. H. (1996). Advertising Value and Advertising on the Web. *Journal of Advertising Research*, 36 (5), 21-35.

Elden, M., (2009). *Reklam ve Reklamcılık*. İstanbul: Say Yayınları.

Gallup Organization (1959). *A Study of Public Attitudes Towards Advertising*. Princeton: Princeton University Press.

IAB (2015). Türkiye İnternet Ölçümleme Araştırması-2015. (Erişim:20.05.2015), <http://www.iabturkiye.org/icerik/iab-turkiye>

IAB Europe (2015). *Interactive Advertising Bureau*. (Erişim: 20.05.2015), <http://www.iabeurope.eu/about>

Koniks (2015). *İnternet Dünyasında Sosyal Ağlar Büyüyor*. (Erişim: 20.05.2015), http://www.koniks.com/topic.asp?TOPIC_ID=5131

Kotler, P. (2005). *A'dan Z'ye Pazarlama*. Aslı Kalem Bakkal (Çev.). İstanbul: Kapital Medya

Kotler, P., Armstrong, G., Saunders, J., & Wong, V. (1999). *Principles of Marketing, Second European Edition*. London: Prentice Hall Europe.

Mackenzie, B. S., & Lutz, R. J. (1989). An Empirical Examination of the Structural Antecedents of Attitude toward the Ad in an Advertising Pretesting Context. *Journal of Marketing*, 53, 48-65.

Mitchell, A. A., & Olson, J. C. (1981). Are Product Attribute Beliefs The Only Mediator of Advertising Effects on Brand Attitude. *Journal of Marketing Research*, 18(3), 318-332.

Onat, F. A. & Kılıç, Ö. (2008). Sosyal Ağ Sitelerinin Reklam ve Halkla İlişkiler Ortamları Olarak Değerlendirilmesi. *Journal of Yasar University*, 3(9), 1111-1143.

Özden, L. (1978). Algılama: Tüketici Davranışı İçindeki Yeri ve Pazarlamadaki Önemi. *Pazarlama Dergisi*.

Özer, N. (2009). Algılama ve pazarlama uygulamaları. *Paradoks, Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi*, 5(1), 1-12.

Özlu, M. (2007). *İnternet Reklamcılığı Uygulaması*. Lisans Bitirme Tezi. Konya: Selçuk Üniversitesi.

Şahin, A. (2001). İnternet Reklamlarının Süleyman Demirel Üniversitesi Öğrencilerinin Satın Alma Davranışları Üzerindeki Etkileri. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(1), 43-52.

Schlosser, A. E., Shavitt, S., & Kanfer, A. (1999). Survey of Internet Users' Attitudes toward Internet Advertising. *Journal of Interactive Marketing*, 13(3), 34-54.

Shavitt, S., Lowrey, P., & Haefner, J. (1998). Public Attitudes Toward Advertising: More Favorable Than You Might Think. *Journal of Advertising Research*, 38(4), 7-22.

Shimp, T. A. (1981). Attitudes toward the Ads as a Mediator of Consumer Brand Choice. *Journal of Advertising*, 10 (2), 9-15.

Taşyürek, N. (2010). *Reklam ve Reklamın Tüketicilerin Satın Alma Davranışları Üzerindeki Etkisi: Bir Alan*

Araştırması. Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Atılım Üniversitesi.

Tolungüç, A. (1999). *Turizmde Tanıtım ve Reklam*. İstanbul: Medaicat Kitapları.

Tosun, N. B. (2004). Kullanılan Teknikler Açısından İnternet Reklamları. *Selçuk İletişim*, 3(2), 159-167.

TÜİK (2014). *Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması-2014*. (Erişim: 20.05.2015), <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=16198>



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Çalışanların Yalan Söyleme Eğiliminin Bir Öncülü Olarak Örgütsel Dışlanma

Organizational Ostracism as an Antecedent of Employees' Tendency to Lie

Harun Yıldız^a, Alptekin Develi^{b,*}

^a Doç. Dr., Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi, Ömer Seyfettin Uygulamalı Bilimler Fak., Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, 10200, Balıkesir/Türkiye. ORCID: 0000-0003-0394-9812

^b Öğr. Gör., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Reşadiye Meslek Yüksekokulu, Büro Hizmetleri ve Sekreterlik Bölümü, 60730, Tokat/Türkiye. ORCID: 0000-0001-7232-5603

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Örgütsel Dışlanma
Yalan Söyleme Eğilimi
Sapkın Davranışlar

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Organizational Ostracism
Tendency to Lie
Deviant Behaviors

ÖZ

Örgütsel dışlanma çalışanın iş arkadaşları tarafından önemsenmemesi veya ihmal edilmesi olarak tanımlanabilir. Örgütsel dışlanma, çalışanlara ve dolayısıyla örgüte zarar veren bir durum olarak kendisini göstermektedir. Dolayısıyla çalışanların yalan söyleme eğilimlerini tetikleyen faktörlerin belirlenmesi ve bu faktörlere yönelik önlemlerin alınması önem arz etmektedir. Bu kapsamda yapılan araştırmanın amacı, yalan söyleme eğiliminin bir öncülü olarak örgütsel dışlanmanın rolünü incelemektir. Nitel bir araştırma deseni ile Sosyal Bilişsel Teori ve Sosyal Mübadele Teorisi esas alınarak hazırlanan çalışma sonucunda, bir araştırma önerisi geliştirilmiştir. Buna göre, örgütsel dışlanmanın çalışanların yalan söyleme eğilimini olumlu olarak etkileyeceği öngörülmektedir. Araştırma, aynı zamanda teorik olarak çeşitli öneriler sunmaktadır.

ABSTRACT

Organizational ostracism can be defined as being ignored or excluded by colleagues. Organizational ostracism manifests itself as a situation that causes harm to employees and indirectly to an organization. Accordingly, it is important to determine the factors that trigger employees' tendency to lie and to take precautions for these factors. The purpose of the research in this context is to examine the role of organizational ostracism as an antecedent to the tendency to lie. As a result of a study based on Social Cognitive Theory and Social Exchange Theory with a qualitative research design, one proposition has been developed; that is organizational ostracism will be positively related employees' tendency to lie. The research also offers several theoretical suggestions.

1. Giriş

Örgüt hayatında çalışanların etkinliğini, verimliliğini ve sadakatlerini etkileyen unsurlar, öteden beri öncelik verilen araştırma konularını oluşturmaktadır. Söz konusu bu unsurlar, çalışanların sorumlusu oldukları işleri yaparken sergiledikleri bireysel performansları doğrudan etkilemekte ve dolayısıyla bu etkiler, örgütsel performans üzerinde de kendisini göstermektedir. Bu anlamda, örgüt içerisindeki olumsuz davranışlar da hem üzerinde araştırma yapmak hem

de ilgili araştırma sonuçlarına göre çalışan ve yönetici davranışlarını şekillendirmek için öncelik verilmesi gereken konulardır.

İlgili yazın incelendiğinde, örgüt hayatına etki etme potansiyeline sahip olması sebebiyle üzerinde araştırma yapılmış pek çok olumsuz örgütsel davranış konusu bulunmaktadır. Örneğin; mobbing, işyeri nezaketsizliği, sosyal kaytarma, sanal kaytarma, kronizm, nepotizm, presentizm, bilgi uçurma (whistleblowing), yıkıcı politik

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: alptekin.develi@gop.edu.tr

davranışlar ve üretkenlik karşıtı iş davranışları gibi konular, bu kapsamda ele alınmış araştırma konularından bazılarıdır (Latané, Williams ve Harkins, 1979; Leymann, 1996; Arasli ve Tumer, 2008; Örucü ve Yıldız, 2014; Yıldız vd., 2017; Tani, 2018; Özkalp ve Yıldız, 2018). Ancak özellikle de Türkçe yazındaki olumsuz konulara odaklanan örgütsel davranış alanındaki bu çalışmalar yetersiz durumdadır. Uluslararası yazında yeni sayılabilecek örgütsel dışlanma konusu, iş hayatı üzerindeki olası etkileri sebebiyle önem verilmesi gereken bir konu olarak ortaya çıkmış durumdadır.

Diğer yandan, ilgili yazın tekrar incelendiğinde, iş hayatında üzerinde durulan diğer konulara kıyasla çalışanların yalan söyleme eğilimi konusuna hem araştırmacılar hem de uygulamacılar tarafından daha az önem verildiği görülmektedir. Sapkın davranışların bir türü olan yalan söyleme, önlem alınmadığında örgütlere önemli zararlar verebilecek bir faktör olarak kendisini göstermektedir. Bireysel anlamda gerçekleştirilen bir eylem olan yalan söyleme, bireysel düzeyde kalmayarak iş ortamı içerisinde ciddi sonuçlar doğurabilecek bir durum olması sebebiyle örgütsel düzeyde de ele alınması gereken önemli bir konu niteliği taşımaktadır. Özellikle yalan söyleme eğiliminin her ne kadar kişilik düzenleyiciliği ile değişen bir yönü olsa da bu tür eğilimler davranış ile sonuçlandığında, bir virüs gibi diğer bireylere yayılması söz konusu olabilmektedir. Dolayısı ile sonuç olarak yalan söylemenin iş ortamında bir kültür haline dönüşebilmesi de söz konusu olabilmektedir. Bu nedenle bu tür olumsuz yönü olan ve verimlilik kayıpları ile hızlı bir şekilde kendini gösterme eğilimi yüksek faktörlerin belirlenmesi ve bunları önleyici mekanizmaların hayata geçirilmesi önemli bir konu olarak ortaya çıkmaktadır.

Örgütsel dışlanma ve yalan söyleme konularıyla ilgili yazın incelendiğinde ve söz konusu bu iki değişkeni kapsamına alan teorik çalışmalara bakıldığında, örgütsel dışlanmanın yalan söyleme eğiliminin bir öncülü olabileceği öngörülmüştür. Bu sebeplerle bu çalışmada, hem Sosyal Bilişsel Teori (Bandura, 2001) ve Sosyal Mübadele Teorisi'ne (Blau, 1964) dayanarak hem de örgütsel dışlanma ve yalan söyleme konularıyla ilgili yazından hareketle, bu iki değişken arasındaki ilişkiler açıklanarak bir araştırma önerisi geliştirilmiştir.

Çalışmada öncelikle ilgili yazın esas alınarak örgütsel dışlanma ve yalan söyleme eğilimi konuları açıklanmıştır. Devamında örgütsel dışlanma ve yalan söyleme eğilimi konuları arasındaki ilişkiye dayanak oluşturan teoriler ele alınmıştır. Daha sonra bu teoriler çerçevesinde, bir araştırma model önerisi geliştirilmiştir. Nitekim son bölümde ise çalışma tartışılmış ve teorik olarak çeşitli önerilerde bulunulmuştur.

2. Teorik Çerçeve

2.1. Örgütsel Dışlanma

İnsan, çevresinde gerçekleşen ilişkilerden yüksek derecede etkilenen sosyal bir varlıktır. Özellikle iş ilişkileri bağlamında düşünüldüğünde, insanlar iş arkadaşlarından ve bilhassa otoritelerden gördükleri muamele neticesinde kendi tutum ve davranışlarını ön plana çıkarırlar (Fiset ve Boies, 2018). Bu açıdan dışlanma olgusu da bir insanın başka bir insana veya gruba yahut bir grubun bir insana veya başka bir

gruba karşı gösterdiği bir muamele türü olarak kendisini göstermektedir. Yaşamdaki çoğu alanda söz konusu olabilecek dışlanma olgusu, iş hayatı içerisinde bir bireyin ya da bir grubun sosyal ilişkiler veya idari görevlerde başka birey ya da grupları ihmal etmeleriyle gündeme gelmiştir (Mlika, Khelil ve Salem, 2017).

Dışlanma, bir bireyin diğer bir birey ya da grup tarafından görmezden gelinmesidir. Dışlanma, doğal yapısından dolayı bireylerin dört temel ihtiyacını tehdit eder. Bu ihtiyaçlar; benlik saygısı ihtiyacı, ait olma ihtiyacı, kontrol ihtiyacı ve anlamlı bir varoluş duygusu ihtiyacıdır (Williams, 2007). Buna göre, dışlanmaya maruz kalan bireyler kendilerinde başkalarına itici gelen birtakım özellikler olduğunu algılamaya başladıkları için benlik saygılarında azalmalar olabilir. İlişki kurmak istedikleri bireylerden ya da gruplardan dışlandıklarında ait olma ihtiyaçları zarar görür. Bireyin kontrol gücü azalır çünkü dışlanma, bireylere hem başkalarının eylemlerine karşı duyarlı olunmaması gerektiğini hissettirir, hem de söz konusu dışlanmaya karşı bir önlem alınmayacağını düşündürür. Son olarak, dışlanan bireyde anlamlı bir varoluş duygusu ihtiyacı eksik kalır. Dışlanma bireyleri sosyal bir ölü haline getirdiğinden onlara kendilerini hayatta yoklarmış gibi hissettirir (Sommer, Williams, Ciarocco ve Baumeister, 2001; Chung ve Kim, 2017).

Meydana geldiği sosyal bağlamlar anlamında işyerlerinde oluşan dışlanmaya örgütsel dışlanma adı verilmektedir (Fox ve Stallworth, 2005). Örgütsel dışlanma, örgüt içerisindeki bir birey ya da grubun yaptığı işin gereklerine de sahip olan ve sosyal anlamda kendi yapılarına uygun olan başka bir birey ya da grubu dışarıda bırakmaları anlamına gelmektedir (Robinson, O'Reilly ve Wang, 2013). Başka bir deyişle örgütsel dışlanma, bir örgüt çalışanın diğer çalışanlar tarafından ihmal edildiğine ve göz ardı edildiğine dair algılamalarını ifade eder (Ferris, Brown, Berry ve Lian, 2008; Williams, 2007). Kısaca örgütsel dışlanma, sosyal olarak grup normlarına uygun olduğuna kanaat getirilen bir çalışanın iş arkadaşları tarafından önemsenmemesi veya ihmal edilmesi sonucunda ortaya çıkan bir fenomen olarak tanımlanabilir.

İşyerinde kabul edilmesi gereken sosyal normların ihlali anlamına gelen örgütsel dışlanma; sessiz kalmak, konuşmaktan ve göz teması kurmaktan kaçınmak, soğuk davranmak ve gerekli bilgileri vermemek şeklinde kendini göstermektedir (Williams, 2001; Li ve Tian, 2016; Mlika vd., 2017). Örgütsel dışlanma iş hayatında çalışan bireylerin hayatlarında en az bir kere yaşayabilecekleri ve bazen de düzenli olarak maruz kalabilecekleri "sosyal acı" hissine sebep olan bir olgudur (Eisenberger, Lieberman ve Williams, 2003; MacDonald ve Leary, 2005; Ferris vd., 2008; Nezlak, Wesselmann, Wheeler ve Williams 2015). Bu sosyal acı bireyin kendi içerisinde yaşadığı, dışarı çok fazla aktarılmayan ve zamanla bireyin kendini koruma hissini bir sonucu olarak da yalnızlaşma ile karakterize bir durumdur.

Yazında dışlanma kavramı ile benzer nitelikte olan bazı kavramlar vardır. Hem dışlanma kavramının daha iyi anlaşılması hem de söz konusu kavramların farkının ortaya konulması için bu kavramları açıklamakta fayda vardır. Söz konusu bu kavramlar; dâhil etmeme (exclusion) ve reddetme (rejection) kavramlarıdır. Dâhil etmeme kavramı, bir insanın yapılan çeşitli etkinliklere dâhil edilmemesini veya davet

edilmemesini ifade etmektedir. Örneğin, işyerine yeni katılan ya da görevde yükselme yaşayan (terfi eden) bir çalışan için yapılacak bir kutlama etkinliğine bir çalışanın davet edilmemesi dâhil etmemeye örnek olarak verilebilir. Örtük bir şekilde, ancak somut eylemler şeklinde yapılan bu davranış örgütsel dışlanma kavramından özellikle somut eylemler içermesi nedeni ile ayrılmaktadır. Reddetme kavramı ise bir insana veya gruba istenilmediğini açık bir şekilde söylemeye dair yapılan eylemler anlamına gelmektedir. Örnek vermek gerekirse, grubun sosyal normlarına uymayan adaletsiz bir atama sürecinde karar verici olarak yer alan bir çalışanın etik değerleri çok yüksek bir grup tarafından bu olayın sindirilememesini (kabul edilmemesini) doğrudan çalışana aktarması ve artık grupta yeri olmadığını kendisine söylenmesi reddetme kavramı içinde değerlendirilebilir.

Bu kavramların kapsamlarına bakıldığında ise örgütsel dışlanmanın dâhil etmemeden daha sınırlı ve daha belirsiz bir anlam taşıdığı, reddetmenin ise diğer bu iki kavramdan daha bariz bir şekilde gerçekleştiği görülmektedir. Başka bir ifadeyle, dışarıda bırakma eyleminin şiddet derecesi bu üç kavramla ifade edilirse hafiften şiddetliye doğru sırasıyla; dışlanma, dâhil etmeme ve reddetme davranışı gelmektedir (Scott, 2007; Kumral, 2017). İşte bu noktada eylemlerin somut ve açık bir şekilde olmaması ve daha sessiz ve sedasız bir şekilde yapılması, örgütsel dışlanmayı dâhil etmeme ve reddetmeden ayırmaktadır. Ancak bu örtük ve sessiz olarak yürütülen eylemler serisi ise dışlanmanın odağında olan kişiyi bir hayli düşündürmekte ve kişiyi kendi içerisinde cevap bulunamayan (bazen de bulunan) bir dehlize sürüklemektedir.

Örgütsel dışlanma çeşitli şekillerde meydana gelebilecek bir durum olsa da yazında örgütsel dışlanmanın oluşmasıyla ilgili genel kabul görmüş üç farklı tür olduğu aktarılmaktadır. Birincisi, örgütsel dışlanmanın hedefin öznel algısında beliren bir durum olduğu, yani subjektif olduğudur. Bu türe biraz açıklama getirilirse, aslında örgütsel dışlanmanın daha çok bireylerin algılarında gizli olan ve o şekilde beliren bir olgu olduğunu söylemek yanlış olmaz. Diğer bir ifadeyle birey bazı durumlarda dışlandığını düşünürken gerçekte durum algıladığı gibi de olmayabilir. Ancak bilindiği üzere algılar tutumları oluşturmakta ve devamında ise davranışlara yol açmaktadır. İkincisi, örgütsel dışlanmanın dolaylı ve örtülü bir şekilde gerçekleşen bir durum olduğudur. Bu türde hedef(ler) ve kaynak(lar) arasında sessizce kaçınma ve ihmal etme söz konusudur. Daha açık bir ifadeyle, bir çalışanın birlikte çalıştığı arkadaşının bir üzüntüsü veya sevincine aktif bir şekilde katılmaması ya da zor durumda olan (işe yeni başlayan da olabilir) bir çalışma arkadaşına yardım etmeyerek onu ihmal etmesi, bu tür kapsamında değerlendirilebilir. Son olarak, üçüncü tür ise örgütsel dışlanmanın kasıtlı olarak mı yoksa kasıtsız olarak mı yapıldığı ile ilgilidir (Williams, 2001; Robinson vd., 2013; Li ve Tian, 2016). Diğer bir ifadeyle bu tür, dışlanmaya maruz kalmanın bireyin yaptığı bir eylem sonucunda mı yoksa sebepsiz bir şekilde mi oluşup oluşmadığı ile ilgilidir. Bazı durumlarda bireyler yaptıklarının bir sonucu olarak bu olgu ile yüzleşmektedir. Bazı durumlarda ise -ki genellikle uç düzeyde bir başarı düzeyinde olanlarda- nedensiz bir şekilde sadece bireyin gruptan çok üst düzeyde bir seviyede olması nedeniyle birey dışlanma ile yüzleşmektedir. Bunun temel nedeninde bireyin sorunlu birisi gibi gösterilip diğer grup üyelerinin örgütsel

nimetlerden (kaynaklardan) daha fazla yararlandırılması/yararlanması yatmaktadır.

2.2. Yalan Söyleme Eğilimi

Yalan, kelime anlamı itibariyle sözlü olarak ifade edilen, kasıtlı ve yanıltıcı eylemler olarak tanımlanmaktadır (Minkler ve Miceli, 2004; Indvik ve Johnson, 2009). Başka bir ifadeyle yalan, ilişki ortaklarının bekledikleri güvenilirliğin ihlal edilmesine sebep veren söylemler olarak tanımlanmaktadır (DePaulo ve Kashy, 1998). Dolayısıyla yalan söyleme, gerçeğin bireyin kendi çıkarlarına hizmet edecek şekilde kasıtlı olarak olduğundan farklı bir şekilde değiştirilmesi ve sunulması olarak tanımlanabilir.

Etik kodlar ve ahlaki değerler sebebiyle her durumda gerçeği söylemenin, aslında daha iyi olduğu genel kabul görmüş bir düşüncedir. Ancak içinde bulunulan ortam yalan söylemeyi teşvik edebilir ve hatta ödüllendirebilir. Buradaki teşvik ve ödüllendirme yalan söyleyen kişiye gerçeği söylediğinde alacağı cezanın verilmemesi veya hafifletilmiş olarak verilmesi anlamına gelmektedir (Kornet,1997; Indvik ve Johnson, 2009). Fakat bu ödüllendirilmenin yalan söylemeyi teşvik edici yönde olması, son derece önemli olan güvenin kırılmasına da engel teşkil etmemektedir.

Yalan söyleme söz konusu olduğunda akla ilk gelen kavramlardan birisi olan aldatma, günlük çalışma hayatının yaygın şekilde kullanılabilen bir unsurdur. Bu, bazen kişinin çalışmalarının resmi bir parçası haline gelebilmektedir. Bireyler gündelik işlerini gerçekleştirirken, örgüt içerisinde sosyalleşebilmek amacıyla, aldatmacayı bir araç olarak kullanabilmektedirler (Shulman, 2006; Indvik ve Johnson, 2009). Bu anlamda yalan söyleme, aldatmanın sözlü bir şekilde gerçekleşen türüdür. Örneğin, kendisine verilecek bir yeni pozisyonu istemediğini farklı bağlamlarda hissettiren ve kendisi hakkında o görevi istemediği algısını yaratan bir çalışanın yaptığı, aldatma kapsamında değerlendirilebilir. Öte yandan çalışanın bu durumu uygun bir ortamda sözlü olarak ifade etmesi ise yalan söyleme kapsamında değerlendirilebilir. Çalışanın aklında yer alan ve bir nevi hileli bu eylemini sözel olarak ifade etmesi, aldatmayı yalan söyleme düzeyine geçirmektedir. Özetle yalan söylemenin özünde aktif olarak ve sözlü bir şekilde bu çarpıtılmış gerçeğin farklı sunumlarda ifade edilmesi yatmaktadır.

Bireylerarası ilişkilerin söz konusu olduğu her türlü ortamda sıklıkla kullanılabilen yalan söyleme durumunun iş hayatı üzerinde de olumsuz etkilerinin görülmesi kaçınılmazdır. İşyerlerinde kişilerin kendilerine huzursuzluk veren durumlardan kurtulmak için veya karşı tarafa asılsız gerekçe sunarken kendilerini rahatlatmak adına özellikle başvurduğu yalanlar vardır. Söz konusu yalanlara bir işletme çalışanın toplantı saatine geç kaldığında, uykuda kaldığı için geciktiği gerçeğini saklayıp trafik problemi yüzünden toplantıya yetişemediğini söylemesi örnek verilebilir. Yahut büyük bir işletmede malzeme alımından sorumlu bir çalışanın sürekli hammadde alımı yapılan tedarikçiye, kurum yöneticisinin tedarikçilerin sürekli yenilenmesi konusundaki talimatı olduğu bahanesini ileri sürerek onunla bu yıl iş yapmayacaklarını söylemesi örnek olarak gösterilebilir (Penson, 1997; Indvik ve Johnson, 2009).

Çalışanların mesai arkadaşlarına ve üstlerine görevleri, sorumlulukları ve yaptıkları işlerle ilgili yalan söylemek için

fazlasıyla fırsatları vardır. Yalan söylemeye yönelik yoğun istek, kişisel iradeyi yönlendirmeye geçtiğinde, insanlar yalan söyleme eğilimine sahip hale gelirler. Çalışanlar bir başarısızlık gösterdiklerinde, toplantılara geç kaldıklarında veya devamsızlık yaptıklarında ve bunların olmasına sebep olan gerçekleri saklamaya yönelik düşünceler oluşmaya başladığı anda yalan söyleme eğilimi kendisini gösterir. Çalışanların yalan söylemeye eğilim göstermek konusunda motive oldukları durumlara örnekler vermek mümkündür. Söz konusu bu örnekler; herhangi bir durumu olduğundan farklı gösterme, karşı tarafa güven verme veya ikna etme, kendini korumaya alma ve mesai arkadaşlarından üstün görünme çabası şeklindedir. Özellikle politik yeti sahibi bireylerin işyerinde kendi çıkarlarını korumaya yönelik olarak politik davranışları (Eryılmaz, Dirik ve Gülova, 2017) ve bu amaçla yalan söyleme eğilimi göstermeleri daha olasıdır.

Sapkın davranışların bir türü olan (Yıldız, Alpkan, Sezen ve Yıldız, 2015) yalan söyleme davranışı çalışma hayatında anlamlı düzeyde kayıplara yol açan faktörlerden birisidir. İş hayatındaki bir takım yalanlar tehlikesiz gibi görünse de bazı yalanlar, örgütler için ciddi anlamda olumsuzluklarla sonuçlanabilir (Grover, 1993; Hart, Hudson, Fillmore ve Griffith, 2006; Indvik ve Johnson, 2009; Çolak, Yıldırım ve Esen, 2018;). Özellikle yalan söyleme eğilimi olan çalışanların bu eğilimlerini yalan davranışına dönüştürmesi sonucunda, kişilerarası güven bu durumdan olumsuz olarak etkilenmekte ve iş ilişkilerinde güvensizliğin hâkim olabileceği bir ortam oluşmaktadır. Bu nedenle gerek güvensizlik, gerekse de diğer üretkenlik karşıtı iş davranışlarının ortaya çıkmasından dolayı yalan söyleme eğiliminin davranışa dönüşmemesine dikkat edilmesi gerekmektedir.

2.3. Örgütsel Dışlanma ve Yalan Söyleme Eğilimi Arasındaki İlişki

Örgütsel dışlanma ve yalan söyleme eğilimi arasındaki ilişki, insan davranışlarını açıklayan iki önemli kuram olan, Sosyal Bilişsel Teori (Bandura, 2001) ve Sosyal Mübadele Teorisi (Blau, 1964) kapsamında açıklanabilir.

Sosyal Bilişsel Teori (Bandura, 2001), hem bilişsel hem de davranışsal bir yaklaşım benimseyerek insanların nasıl düşündüğü ve buna karşılık nasıl hareketler sergilediği arasındaki etkileşime değinmektedir (Bahn, 2001). Bu teori, öğrenme süreçlerinde, insan davranışlarının bireysel, davranışsal ve çevresel etkilerden meydana geldiğini savunmaktadır (Bandura, 2001). Sosyal bilişsel teorinin örgütlerdeki etkisine bakıldığında bu etkilerin; bireysel değişiklik, bilişsel değişiklik, hatalardan öğrenme ve davranışlarda değişiklik şeklinde kendisini gösterdiği görülmektedir (Bandura, 2002).

Teorinin detaylarına bakıldığında, Bandura'ya göre insanlar öz-düzenleme ve öz-kınama sistemleri aracılığıyla düşüncelerini ve davranışlarını kontrol ederek, farkındalıkları kapsamında davranış sergilerler. Bu anlamda öz-düzenleme sistemi, insanların düşünce ve davranışlarının ahlaki olarak kabul görüp görmediğini belirleyen bir takım etik kuralları ifade eder. Bireylerin öz-düzenleme mekanizması kendiliğinden aktif hale gelmemektedir. Bu mekanizma bireylerin isteğine bağlı olarak aktif hale gelebilmekte ve yine aynı şekilde devre dışı kalabilmektedir

(Bandura, Barbaranelli, Caprara ve Pastorelli, 1996). Dolayısıyla bu mekanizmanın seçime bağlı bir mekanizma olduğu, otomatik olarak aktif olmadığı ve bu yönüyle de bir tür filtreleme işlevi gördüğü söylenebilir. Bu anlamda öz-düzenleme sisteminin bir değerlendirme sistemi gibi çalıştığı ifade edilebilir. Diğer yandan öz-kınama sistemi ise ahlaki olmayan davranışlar için bir engelleyici vazifesi görür. Ancak ahlaki olan davranışlar için de bir engel oluşturmaz (Yıldız, 2016). Çünkü bu davranışlar zaten ahlaki olduğundan bunun kınanarak engellenmesine gerek görülmez.

Bu bakış açısıyla yaklaşıldığında, dışlanmaya maruz kalan birey, dışlanmanın bilişsel bir farkındalıkla algılanabilen etik dışı bir durum olmasından dolayı öz-düzenleme mekanizmasını harekete geçirecektir. Benzer şekilde dışlanma etik dışı bir durum olduğu için aynı birey, söz konusu bu durumları engellemek üzere öz-kınama mekanizmasını da harekete geçirecektir. Ancak bu işleyiş normal seyrinde bireylerin diğer bireyleri dışlanmaya maruz bırakma kararlarında etkili olmaktadır. Öte yandan birey dışlanmaya maruz kaldığında, yaşamış olduğu sosyal acıdan dolayı öz-düzenleme mekanizmasını aktif olmaktan çıkarmaktadır. Bu açıdan yüksek düzeyde dışlanmaya maruz kalan bireyler bu duruma sebep olan gerekçeleri gizlemek, sosyal acıyı hafifletmek veya farklı göstermek için diğer mesai arkadaşlarına veya diğer üst düzey yöneticilerine karşı yalan söyleme eğiliminde olacaktırlar.

Bununla birlikte Sosyal Mübadele Teorisi de (Blau, 1964) örgütsel dışlanma ve yalan söyleme eğilimi arasındaki ilişkiler için bir kuramsal dayanak oluşturmaktadır. Homans (1958) tarafından ortaya atılan ve son hali Blau (1964) tarafından verilen Sosyal Mübadele Teorisi'ne göre karşılıklı ilişkilerin sürdürülmesinin nedenleri; başarı duygusunu hissetme, arzulan bir uyarıcının olması ve mevcut durumdan alınan doyumun sürdürme çabasıdır. Örgütleri, çalışanlarla örgüt arasında bir değiş tokuş bölgesi olarak tanımlayan bu teoriye göre örgüt ile çalışan arasında yaşanan yoğun değiş tokuş ilişkisinin varlığı, karşılıklılık ilkesi gereğince çalışan üzerinde pozitif etkilerin görülmesini sağlayacaktır (Blau, 1964; Ateş, 2017).

Ek olarak Sosyal Mübadele Teorisi (Blau, 1964), bireylerin içinde buldukları ortamdan beklentileri doğrultusunda kişisel olarak yaptıkları fayda-maliyet değerlendirmesi neticesinde ortaya çıkan akılcı karar verme sürecini ifade etmektedir (Emerson, 1976). Bu teori, bireylerin davranışlarının kendi algı ve tutumlarına göre değiştiğini savunmaktadır. Başka bir anlatımla, birey davranışlarını ilgili olay veya ortama ilişkin kendi algı ve tutumları neticesinde değiştirmektedir (Blau, 1964).

Hem ekonomik hem de sosyal sonuçlara sebep olabilecek şekilde; çalışanlar emek, şükran, güven ve sadakatlerini örgütleri tarafından sağlanan yararlar karşılığında değiş-tokuş ederler (Cropanzano ve Mitchell, 2005; Ateş, 2017). Böylece her iki taraf da bu değiş-tokuştan kendi faydalarına dokunabilecek kazanımlar elde ederler ve bu nedenle aralarındaki ilişkiyi sürdürmeye gayret ederler.

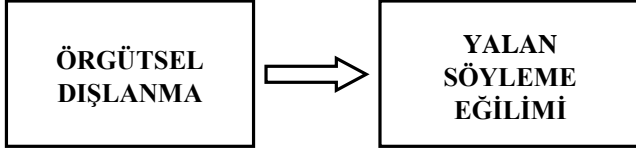
Bu anlamda bakıldığında, çalışma arkadaşları veya üstleri tarafından dışlanan bir birey, örgütünden sağladığı sosyal anlamdaki yararlar da bir düşüş ve azalış olduğunu algılayacaktır. Bu sebeple teoride belirtilen değiş-tokuş olgusunun yoğunluğunda azalma olacaktır. Başka bir

deyişle, çalışanların örgütlerine karşı sergiledikleri güven ve sadakat düşecektir, çünkü çalışanlarda kendilerine bir haksızlık yapıldığı algısı hakim olacaktır. Özellikle de sadakatleri azalan bu çalışanların, örgütsel dışlanma algıları doğrultusunda da yalan söyleme eğilimleri artış gösterecektir.

Yukarıdaki teorik açıklamalar ışığında, aşağıda yer alan araştırma önerisi ileri sürülmüştür.

Önerme 1 (Ö₁): Örgütsel dışlanma çalışanların yalan söyleme eğilimini pozitif olarak etkileyecektir.

Şekil 1. Araştırma Önerisinin Model Olarak Gösterimi



3. Tartışma ve Sonuç

Örgütsel dışlanma, çalışanın iş arkadaşları tarafından önemsenmemesi veya ihmal edilmesi olarak tanımlanabilir. Örgütsel dışlanma, çalışanlara ve dolayısıyla örgüte zarar veren bir durum olarak kendisini göstermektedir. Dolayısıyla dışlanmanın sonucu olarak örgütler, hem bireysel hem de örgütsel düzeyde çeşitli olumsuz davranışlar ile yüzleşmektedir. Bu olumsuz davranışlar içerisinde yer alan iş hayatındaki sapkın davranışlar, etkinlik ve verimliliği olumsuz olarak etkilemekte ve bu yönüyle de ele alınması gereken önemli bir konu haline gelmektedir. Yasal düzenlemelere ve örgütteki kural ve işleyişlere aykırı davranışlar olan sapkın davranışların öncüllerinin belirlenmesi, bu kayıpların azaltılmasında belirleyici rol üstlenecektir.

Bu anlamda sapkın davranışların bir türü olan yalan söyleme davranışı da bu kayıplara yol açan faktörlerden birisi olarak ortaya çıkmaktadır. Özellikle yalan söyleme eğilimi olan çalışanların bu eğilimlerini yalan davranışına dönüştürmemesi, üretkenlik açısından dikkat edilmesi gereken bir konudur. Bu nedenle çalışanların yalan söyleme eğilimlerini tetikleyen faktörlerin belirlenmesi ve bu faktörlere yönelik önlemlerin alınması gerekmektedir.

Bu kapsamda gerçekleştirilen bu çalışma ile olumsuz eğilimler içerisinde yer alan ve örgütsel davranış yazınında yeni bir kavram olan örgütsel dışlanma kavramı tanıtılmış ve çalışanların yalan söyleme eğilimi konusunun kapsamı ele alınmıştır. Öncelikle iki değişken arasındaki ilişkiler ifade edilmiştir. Daha sonra ise hem yazından hareketle hem de bu iki konuyu kapsamına alan ve insan davranışlarını açıklamada sıklıkla kullanılan kuramlardan Sosyal Bilişsel Teori (Bandura, 2001) ve Sosyal Mübadele Teorisi'ne (Blau, 1964) dayanarak bir araştırma önerisi geliştirilmiştir.

Çalışmada geliştirilen öneriye göre örgütsel dışlanmanın yalan söyleme eğiliminin bir öncülü olacağı ileri sürülmüştür. Diğer bir anlatımla çalışanların yalan söyleme eğilimi (yordanan), örgütsel dışlanma (yordayan) tarafından açıklanan bir durum olarak kendisini gösterecektir. Özetle, dışlanmaya maruz kalan çalışanlar yalan söylemeye meyilli hale gelecekler veya yalan söyleme eğilimi gösteren çalışanlar örgütsel dışlanmaya maruz kalmış çalışanlar olabileceklerdir.

Nitekim, ilgili yazında örgütsel dışlanmanın çalışanlar üzerinde farklı etkiler gösterme potansiyeline sahip bir durum olduğunu kanıtlayan çalışmalar da bulunmaktadır. Bu çalışmalar, araştırmanın kuramsal dayanakları sorucunda öngörülen araştırma önerisine yönelik varsayımları için de anlamlı bir destek sağlamaktadır. Bu çalışmalar incelendiğinde, örgütsel dışlanmanın genel itibarıyla çalışanlar üzerinde olumsuz etkileri olan bir durum olduğu gözlenmektedir. Bu çalışmalarda örgütsel dışlanmanın olduğu bir örgütteki çalışanların %60'ından fazlasının dışlanmadan etkilendiği ve bunun, örgüt için olumsuz sonuçlara sebep olduğu bulgulanmıştır (Fox ve Stallworth, 2005; Scott ve Duffy, 2015; Fiset ve Boies, 2018).

Benzer şekilde, Twenge ve arkadaşları (2003) tarafından yapılan çalışmada, örgütsel dışlanmanın uyumsuz davranışlara sebep olduğu, bireyin bilişsel durumunu etkilediği ve öz farkındalığını en aza indirdiği belirtilmiştir. Örgütsel dışlanma sonucu, bireylerin arzulan uzun vadeli hedeflere ulaşmalarında sapmalar olduğu ileri sürülmüştür.

Örgütsel dışlanmanın; çalışanların bireysel performansını, içsel motivasyonunu, sosyal destek algısını ve örgüt temelli özsaygısını azalttığı yönündeki bulgular da bazı çalışmalar tarafından edinilmiş sonuçlardır (Lustenberger ve Jagacinski, 2010; Leung, Wu, Chen ve Young, 2011; Wu, Wei ve Hui, 2011). Diğer bazı çalışmalarda da örgütsel dışlanmanın, çalışanların işten ayrılma niyetini artırdığı ve üretkenlik karşıtı iş davranışlarına neden olduğu tespit edilmiştir (Yan, Zhou, Long ve Ji, 2014; Ng, 2017).

Örgütsel dışlanmanın çalışanların örgütsel bağlılıkları, örgütsel özdeşleşmeleri ve örgütsel vatandaşlık davranışları ile arasındaki ilişkileri inceleyen başka çalışmalarda ise örgütsel dışlanmanın; örgütsel bağlılığı, örgütsel özdeşleşmeyi ve örgütsel vatandaşlık davranışlarını olumsuz olarak etkilediği belirlenmiştir (Hitlan, Kelly, Schepman, Schneider ve Zárate, 2006; Gkorezis, Panagiotou ve Theodorou, 2016).

Ayrıca örgütsel dışlanmanın, çalışanların etrafındaki bireylerin sağlamış oldukları katkıların toplamını ifade eden sosyal destek algısı ile negatif yönlü ilişkili olduğu belirlenmiştir (Halis ve Demirel, 2016). Başka bir çalışmada ise örgütsel dışlanmanın; çalışanların üzerinde rahatsızlık ve sıkıntı yaratan ve yüksek düzeylere ulaştığında yaşam kalitesini azaltan ve performansı düşüren bir durum olan iş stresi ile de pozitif yönlü ilişkili olduğu tespit edilmiştir (Haq, 2014; Eroğlu, 2011; Develi, Güğercin ve İplik, 2017).

Yazındaki çalışmaların da gösterdiği üzere örgütsel dışlanma çalışanlar üzerinde önemli derecede olumsuz etkilere sahiptir. Yukarıda belirtilen çalışmalarda ortaya çıkan sonuçların bu çalışmada önerilen araştırma önerisine yeterince destek sağladığı öngörülmektedir. Bu çalışmalar içerisinde, özellikle örgütsel dışlanmanın uyumsuz davranışlara sebep olduğu, bireyin bilişsel durumunu etkilediği, aidiyeti azalttığı ve üretkenlik karşıtı iş davranışlarının görülmesine neden olduğunu bulgularan çalışmalar, bu çalışmanın sonuçları ile önemli düzeyde tutarlılık göstermektedir.

Görüldüğü üzere örgütsel dışlanma, yakın zamanda örgütsel davranış alanında çalışan araştırmacılar tarafından ilgi görmeye başlayan bir konu haline gelmiştir. Örgütsel dışlanma ile ilgili özellikle de Türkçe yazında yapılan bu

çalışmalarda, örgütsel dışlanma konusunun öncülleri ve sonuçları ile ilgili yapılacak yeni çalışmalara ihtiyaç duyulduğu belirtilmiştir (bkz. Yılmaz, 2017). Bu anlamda, bu çalışma ile alanyazındaki ilgili boşluğun doldurulması amaçlanmıştır.

Bu doğrultuda, bu çalışmada örgütsel dışlanmanın yeni bir sonucu olarak çalışanların yalan söyleme eğilimi konusuna dikkat çekilmiştir. Nitel bir araştırma deseni ile teorik (kuramsal) olarak hazırlanan çalışma sonucunda, bir araştırma önerisi geliştirilmiştir. Buna göre, örgütsel dışlanmanın çalışanların yalan söyleme eğilimini olumlu olarak etkileyeceği öngörülmektedir. Araştırma kapsamında ilgili yazın esas alınarak önerilen araştırma önerisinin, özellikle çalışanlar ve yöneticiler olmak üzere, farklı örgüt kültürleri üzerinde ampirik olarak sınanması önerilmektedir. Aynı zamanda bu ilişkide kişilik faktörlerinin ve ulusal kültürlerin (Hofstede, Hofstede ve Minkov, 2010) (bireycilik veya toplulukçuluk boyutları ve uzun veya kısa döneme odaklılık gibi) düzenleyici/ilımlaştırıcı (moderatör) rolünün incelenmesinin de araştırma modelinin geliştirilmesine ve daha da zenginleştirilmesine katkı sağlayabileceği düşünülmektedir.

Dolayısıyla teorik araştırma modelinin sınanması ile çalışanların yalan söyleme eğilimini tetikleyici bir faktör olarak örgütsel dışlanmanın rolü belirlenmiş olacaktır. Böylelikle, sapkın davranışların bir türü olan yalan söylemenin eğilimden davranışa dönüşmesinin önüne geçilmiş olunacaktır. Tabi bunun gerçekleşmesi için de insan kaynakları departmanlarının çalışanlara bu konuda yapacakları eğitimlerin ve yöneticilerin işletme içinde kuracakları açık iletişimin rolü de son derece önemlidir. Bununla birlikte geliştirilen bu araştırma önerisinin test edilmesi durumunda, örgütsel dışlanmanın azaltılmasına yönelik faaliyetlerin neler olabileceği yönündeki tespitler de açıklık kazanmış olacaktır.

Kaynakça

Arasli, H., & Tumer, M. (2008). Nepotism, Favoritism and Cronyism: A Study of Their Effects on Job Stress and Job Satisfaction in the Banking Industry of North Cyprus. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 36(9), 1237-1250.

Ateş, F. (2017). *Yönetim ve Strateji: 101 Teori ve Yaklaşım*. İçinde: Ö. Turunç & H. Turgut (Ed.), 3. Bölüm (s.125-159). Ankara: Siyasal Kitabevi.

Bahn, D. (2001). Social Learning Theory: Its Application in The Context of Nurse Education. *Nurse Education Today*, 21(2), 110-117.

Bandura, A. (2001). Social Cognitive Theory: An Agentic Perspective. *Annual Review of Psychology*, 52(1), 1-26.

Bandura, A. (2002). Social Cognitive Theory in Cultural Context. *Applied Psychology*, 51(2), 269-290.

Bandura, A., Barbaranelli, C., Caprara, G. V., & Pastorelli, C. (1996). Mechanisms of Moral Disengagement in the Exercise of Moral Agency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2), 364-374.

Blau, P. M. (1964). *Exchange and Power in Social Life*. NY: John Wiley & Sons.

Chung, Y. W., & Kim, T. (2017). Impact of Using Social Network Services on Workplace Ostracism, Job Satisfaction, and Innovative Behaviour. *Behaviour & Information Technology*, 36(12), 1235-1243.

Çolak, H. E. E., Yıldırım, Ş. S., & Esen, Ü. B. Çalışanların Yalan Söyleme Eğilimi ve Üretkenlik Karşılı Davranışları Arasındaki İlişkide Kişiliğin Düzenleyici Rolü. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(2), 76-95.

Cortina, L. M., Magley, V. J., Williams, J. H., & Langhout, R. D. (2001). Incivility in the Workplace: Incidence and Impact. *Journal of Occupational Health Psychology*, 6(1), 64-80.

Cropanzano, R., & Mitchell, M. S. (2005). Social Exchange Theory: An Interdisciplinary Review. *Journal of Management*, 31(6), 874-900.

DePaulo, B. M., & Kashy, D. A. (1998). Everyday Lies in Close and Casual Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(1), 63-79.

Develi, A., Güğçin, S., & İplik, E. (2017). Bilinçli Farkındalık ve Örgütsel Stres Kaynakları: Banka Çalışanları Örneği. *Social Sciences Studies Journal*, 3(2), 44-51.

Eisenberger, N. I., Lieberman, M. D., & Williams, K. D. (2003). Does Rejection Hurt? An fMRI Study of Social Exclusion. *Science*, 302(5643), 290-292.

Emerson, R. M. (1976). Social Exchange Theory. *Annual Review of Sociology*, 2(1), 335-362.

Eroğlu, F. (2011). *Davranış Bilimleri*. İstanbul: Beta Yayınları.

Eryılmaz, İ., Dirik, D., & Gülova, A. A. (2017). İş Tatmininin Belirleyicisi Olarak Lider-Üye Etkileşimi ve Politik Yetinin Düzenleyici Rolü. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (16. UİK Özel Sayısı), 167-182.

Ferris, D. L., Brown, D. J., Berry, J. W., & Lian, H. (2008). The Development and Validation of the Workplace Ostracism Scale. *Journal of Applied Psychology*, 93(6), 1348.

Fiset, J., & Boies, K. (2018). Seeing the Unseen: Ostracism Interventionary Behaviour and Its Impact on Employees. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 27(4), 1-15.

Fox, S., & Stallworth, L. E. (2005). Racial/Ethnic Bullying: Exploring Links between Bullying and Racism in the US Workplace. *Journal of Vocational Behavior*, 66(3), 438-456.

Gkorezis, P., Panagiotou, M., & Theodorou, M. (2016). Workplace Ostracism and Employee Silence in Nursing: The Mediating Role of Organizational Identification. *Journal of Advanced Nursing*, 72(10), 2381-2388.

Grover, S. L. (1993). Lying, Deceit, and Subterfuge: A Model of Dishonesty in the Workplace. *Organization Science*, (3)4, 478-495.

- Halis, M., & Demirel, Y. (2016). Sosyal Desteğin Örgütsel Soyutlama (Dışlanma) Üzerine Etkisi. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(1), 318-335.
- Haq, I. U. (2014). Workplace Ostracism and Job Outcomes: Moderating Effects of Psychological Capital. In Human Capital without Borders: Knowledge and Learning for Quality of Life: Proceedings of the Management, Knowledge and Learning International Conference. Portoroz, Slovenia, 1309-1323, 25-27 June.
- Hart, C. L., Hudson, L. P., Fillmore, D. G., & Griffith, J. D. (2006). Managerial Beliefs about the Behavioral Cues of Deception. *Individual Differences Research*, (3)4, 176-184.
- Hitlan, R. T., Kelly, K. M., Schepman, S., Schneider, K. T., & Zárate, M. A. (2006). Language Exclusion and the Consequences of Perceived Ostracism in the Workplace. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 10(1), 56-70.
- Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010), *Cultures and Organizations: Software of the Mind* (3rd Ed.). New York, NY: McGraw-Hill.
- Homans, G. C. (1958). Social Behavior as Exchange. *American Journal of Sociology*, 63, 597-606.
- Indvik, J., & Johnson, P. R. (2008). Liar! Liar! Your Pants are on Fire: Deceptive Communication in the Workplace. *Allied Academies*, 15(2), 322-326.
- Kornet, A. (1997). The Truth about Lying. *Psychology Today*, 30(3), 52-57.
- Kumral, T. (2017). *İşyeri Nezaketsizliği ve Örgütsel Sessizlik İlişkisinde Örgütsel Dışlanmanın Aracı Rolü*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Marmara Üniversitesi.
- Latané, B., Williams, K., & Harkins, S. (1979). Many Hands Make Light the Work: The Causes and Consequences of Social Loafing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(6), 822-832.
- Leung, A. S., Wu, L. Z., Chen, Y. Y., & Young, M. N. (2011). The Impact of Workplace Ostracism in Service Organizations. *International Journal of Hospitality Management*, 30(4), 836-844.
- Leymann, H. (1996). The Content and Development of Mobbing at Work. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 5(2), 165-184.
- Li, C.F., & Tian, Y.Z. (2016). Influence of Workplace Ostracism on Employee Voice Behavior. *American Journal of Mathematical and Management Sciences*, 35(4), 281-296.
- Lustenberger, D. E., & Jagacinski, C. M. (2010). Exploring the Effects of Ostracism on Performance and Intrinsic Motivation. *Human Performance*, 23(4), 283-304.
- MacDonald, G., & Leary, M. R. (2005). Why Does Social Exclusion Hurt? The Relationship between Social and Physical Pain. *Psychological Bulletin*, 131(2), 202-223.
- Minkler, L. P., & Miceli, T. J. (2004). Lying, Integrity, and Cooperation. *Review of Social Economy*, 62(1), 27-50.
- Mlika, M., Khelil, M.B., & Salem, N.H. (2017). Organizational Ostracism: A Potential Framework in Order to Deal with It. *Safety and Health at Work*, 8(4), 398-401.
- Nezlek, J. B., Wesselmann, E. D., Wheeler, L., & Williams, K. D. (2015). Ostracism in Everyday Life: The Effects of Ostracism on Those Who Ostracize. *The Journal of Social Psychology*, 155(5), 432-451.
- Ng, T. W. (2017). Can Idiosyncratic Deals Promote Perceptions of Competitive Climate, Felt Ostracism, and Turnover?. *Journal of Vocational Behavior*, 99, 118-131.
- Örücü, E., & Yıldız, H. (2014). İşyerinde Kişisel İnternet ve Teknoloji Kullanımı: Sanal Kaytarma. *Ege Academic Review*, 14(1), 99-114.
- Özkalp, E., & Yıldız, H. (2018). Olumlu ve Olumsuz Sanal Kaytarma Davranışlarının İşteki Stres Üzerindeki Etkisi. *Is, Guc: The Journal of Industrial Relations & Human Resources*, 20(1), 57-74.
- Penson, P. (1997). Lying: A Fact of Life in Today's Workplace. *Management Matters, Jackson Business Journal*, 3.
- Robinson, S. L., O'Reilly, J., & Wang, W., (2013). Invisible at Work: An Integrated Model of Workplace Ostracism. *Journal of Management* 39(1), 203-231.
- Scott, K. D. (2007). *The Development and Test of an Exchange-Based Model of Interpersonal Workplace Exclusion. Doctoral Dissertations*, Lexington: University of Kentucky
- Scott, K. L., & Duffy, M. K. (2015). Antecedents of Workplace Ostracism: New Directions in Research and Intervention. In: P.L. Perrewé, J.R.B. Halbesleben & C.C. Rosen (Ed.) *Mistreatment in Organizations* (pp. 137-165). Emerald Group Publishing Limited.
- Shulman, D. (2006). *From Hire to Liar: The Role of Deception in the Workplace*. New York: Cornell University Press.
- Sommer, K. L., Williams, K. D. Ciarocco, N. J. & Baumeister, R. F. (2001). When Silence Speaks Out Louder than Words: Explorations into the Intrapsychic and Interpersonal Consequences of Social Ostracism. *Basic and Applied Social Psychology* 23(4), 225-243.
- Tani, E. (2018). Sosyal Medyada Bilgi Uçurma (Whistleblowing) Davranışı. İçinde: H. Yıldız (Ed.), *Sosyal Medyanın İş Yaşamındaki Yeri*, (ss. 278-299). İstanbul: Beta Yayınları.
- Twenge, J. M., Catanese, K. R. & Baumeister, R. F. (2003). Social Exclusion and the Deconstructed State: Time Perception, Meaninglessness, Lethargy, Lack of Emotion, and Self-awareness. *Journal of Personality and Social Psychology* 85, 409-423.
- Williams, K. D. (2001). *Ostracism: The Power of Silence*. New York, NY: Guilford Press.
- Williams, K. D. (2007). Ostracism. *Annual Review of Psychology* 58, 425-452.
- Wu, L., Wei, L., & Hui, C. (2011). Dispositional Antecedents and Consequences of Workplace Ostracism:

- An Empirical Examination. *Frontiers of Business Research in China*, 5(1), 23-44.
- Yan, Y., Zhou, E., Long, L., & Ji, Y. (2014). The Influence of Workplace Ostracism on Counterproductive Work Behavior: The Mediating Effect of State Self-Control. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 42(6), 881-890.
- Yıldız, B., Alpkan, L., Sezen, B., & Yıldız, H. (2015). A Proposed Conceptual Model of Destructive Deviance: The Mediator Role of Moral Disengagement. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 207, 414-423.
- Yıldız, H. (2016). Kültürel Zekâ Girişimcilik Eğilimi ve İnovatif Davranışlar Arasındaki İlişki. *Eurasian Academy of Sciences Eurasian Business & Economics Journal*, 1(1), 90-101.
- Yıldız, H., Yıldız, B., Zehir, C., Altındağ, E., Moloğlu, V., & Kitapci, H. (2017). Impact on Presenteeism of the Conscientiousness Trait: A Health Sector Case study. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 45(3), 399-411.
- Yılmaz, H. (2017). 21. Yüzyılda Örgütsel Davranış. İçinde: S. Polatçı ve K. Özyer (Ed.), *İşyerinde Dışlanma* (s.133-152). İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Örgütsel Adalet, Proaktiflik ve Yenilikçi Davranış Arasındaki İlişkiler: Kimya Sektörü Çalışanları İle Bir Araştırma

Relations Among Organizational Justice, Proactivity and Innovative Behavior: A Research with Chemistry Sector's Employees

Saadet Ela Pelenk*

* Dr. Öğretim Üyesi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Bankacılık ve Finans Bölümü, 53000, Rize/Türkiye. ORCID: 0000-0002-8068-5518

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018

Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018

Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Örgütsel Adalet

Proaktiflik

Yenilikçi Davranış

ÖZ

Örgütsel adalet görev, işlem, süreç ve davranışlarda çalışanlara eşit davranabilmektir. Birçok araştırma örgütsel adaletin sağlandığı bir işletmede, yenilikçi davranışların arttığını vurgulamaktadır. Yenilikçi davranış, çalışanın rutin görevi ilerletecek kadar farklı düşünebilmesidir. Radikal bir dönüşüm gerektiren ve risk isteyen yenilikçi davranış ancak proaktif bir tutumla beslenebilmektedir. Proaktiflik, bireyin kararlarının doğruluğunu, tahmin yeteneğini, iletişiminin güçlülüğünü ve aktif bir zekâyı yansıtmaktadır. Araştırmanın amacı, örgütsel adalet, proaktiflik ve yenilikçi davranış arasındaki ilişkiyi tespit etmektir. Bu amaçla Kocaeli'ndeki 3 kimya işletmesinin 241 çalışanı ile anket yapılmıştır. Veriler, geçerlilik ve güvenilirlik testlerine tabi tutulmuştur. Ardından adalet-proaktiflik; adalet- yenilikçi davranış ve proaktiflik- yenilikçi davranış ilişkileri regresyon analizi ile test edilmiştir. Değişkenler arasında pozitif ve anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir.

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018

Received in revised form 28 August 2018

Accepted 30 August 2018

Keywords:

Organizational Justice

Proactivity

Innovative Behavior

ABSTRACT

Organizational justice is the ability to behave all employees equally in tasks, procedures, processes and behaviors. Many researches emphasize that innovative behaviour increases in businesses where organizational justice is provided. Innovative behaviour is that an employee can think differently than to advance routine task. Innovative behaviour requiring a radical transformation and risk, taking can only be fed by a proactive attitude. Proactivity reflects the individual's judgment, the predictive ability, the energetic of communication and the active intelligence. The aim of the research is to determine the relationship among the organizational justice, the proactivity and the innovative behavior. For this aim, a survey was conducted with 241 employees of three chemistry businesses in Kocaeli. The dates were subjected to validity and reliability tests. It was followed that organizational justice- proactivity; organizational justice-innovative behavior; proactivity-innovative behavioral relationships were tested by regression analysis. A positive and meaning correlations were found among the variables.

1. Giriş

İşletmeler, değişimle gelişen çevresel şartlarda varlıklarını sürdürmek ve kalıcı olmak istemektedirler. Rekabetçi bir işletmenin sahip olduğu stratejiler, çalışanlarının davranışlarını da yönlendirmektedir. Örgütsel adaletin var olduğu bir iş ortamındaki iş gören kendini güvende ve huzurlu hissetmektedir. Bu olumlu hissiyatlar, katılımçılığı

arttıran ve çalışanların yenilikçi fikirlerini ticari kazançla dönüştüren bireyler olmalarını sağlamaktadır (Cohen-Charash ve Spector, 2001; Robbins, Judge ve Campbell, 2010).

Yenilikçi çalışan tutumları, "hataları tolere etmek, riski fırsata dönüştürmek, takım çalışması yaparak bilgiyi hızlıca paylaşmak, yeni fikirleri uygulamaya dönüştürmek iken

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: saadetela.pelenk@erdogan.edu.tr

(Kanter, 1988); bu bağlamda proaktiflik birey, gelecekteki fırsat ve tehditleri önceden sezebilen, bu doğrultuda yapıcı ve kârlı kararlar alabilen, doğru ya da inandığı fikirleri savunan, arkadaşlarının fikirlerinden de yararlanan bir portre çizilebilir. Beşeri sermayenin, işletme kaynağı olarak gittikçe önemli bir unsur haline gelmesi ve çalışanın kendine yaptığı yatırım (eğitim, kariyer vb.) neticesinde katma değerinin artması, işletme için cazip bir girdiyi oluşturmaktadır. Bu bağlamda örgütsel adalet, yaratıcı ve gelecekteki riskleri tespit edip, fırsata dönüştüren bireyler için bir motive edici ve güven ortamı yaratmaktadır.

Proaktiflik ve yenilikçilik için, çalışanın yöneticisine ve takım arkadaşlarına güvenmesi, her şeyin adaletli bir biçimde dağıldığını hissetmesi gerekir. Sonuçta performansın karşılığını alamayan, takdir edilmeyen bir çalışan işletme misyon ve vizyonunu da içselleştiremez. Bu bağlamda araştırmanın amacı, örgütsel adalet, proaktiflik ve yenilikçi davranış arasındaki ilişkilerin tespiti. Yenilikçi davranış ve proaktiflik birçok araştırmacı tarafından sıklıkla ele alınan bir konu olmakla birlikte, yenilikçi davranış ve proaktifliği örgütsel adalet terazisinden değerlendirmek, literatürde pek rastlanmayan bir konudur.

Yenilikçi ürün ve hizmetlerin gittikçe arttığı kimya sektöründe örgütsel adalet, proaktiflik ve yenilikçilik değişkenleri arasında ilişkilerin tespiti başlıklı çalışmada, adalet kavramının çalışan davranışlarını motive ederek birey ve örgüt performansını artırıcı etkisi; diğer yandan proaktiflik ve yenilikçi davranış gibi bireysel özelliğin adalet gibi objektif unsur açısından incelenmesi ilgili yazında az incelenen bir bakış açısı olup, araştırmanın literatüre katkısı oluşturmaktadır.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Örgütsel Adalet

1980'lerden sonra modern örgüt teorisinin etkisiyle ortaya çıkan örgütsel adalet kavramı, ilk kez Greenberg (1990) tarafından ortaya atılmıştır (Moorman, 1991). Greenberg (1987), örgütsel adaleti proaktif ve reaktif olarak sınıflandırmıştır. Reaktif boyut, çalışanların adaletsizlikten kaçınmalarını ifade ederken; proaktif boyut, adaletin desteklenmesini sağlayan davranışlara odaklanmaktadır. Dolayısıyla örgütsel adalet, iş yerine ilişkin eşitlik algısı olarak ifade edilebilir (Greenberg, 1990). Bu anlamda adil kararların, işletmede uygulamaya geçirilmesini gerektirmektedir (Eker, 2006: 3).

Paylaşıcı ve düzeltici olarak uygulanıp, kanunla tamamlanan adalet kavramı (Rawls, 1985; Topakkaya, 2009), özgürlük ve eşitlik arasındaki uyumlu birlikteliğe dayanmaktadır (Rawls, 1985; Cohen, 2004). Bu amaçla örgütsel adalet, yarar ve maliyetlerin eşit dağıtımıyla ilgilidir (Black ve Porter, 2000). Begley, Lee ve Hui (2006: 706) de örgütsel adaleti, yönetimin, ne ölçüde adil davranışlar sergilendiği konusunda çalışan algılamalarından oluşan bir sistem olarak tanımlamaktadır. Gerçekte bu algının temelinde de, işletme yönetimi ve çalışanların gönüllü olarak sorumlulukları kabul edip, bunu ortak bir yarar olarak kullanmaları yer almaktadır. Bu içselleştirme sonucu çalışanlar, herhangi bir eşitsizliğe karşı daha duyarlı olmaktadır (Rollinson, Broadfield ve Edwards, 1998). Bu anlamda örgütsel adaletin işletmeye belki de en önemli

etkisi, çalışanların işletmenin karar ve süreçlere katılımlarını sağlamasıdır. Diğer yandan çalışanların işletmede fikirlerini özgürce ifade etmeleri, işletmeye bağlılıklarını arttırabilir. Bağlılığı artan çalışan, işletmenin sonuçlarından kendini daha fazla sorumlu hissedecektir. Dolayısıyla örgütsel adalet, çalışanların katılımcılığını ve takım çalışmasını olumlu etkilediğinden, yenilikçiliği de arttırabilmekte; çalışanların ve üst yönetimin becerilerini geliştirmesi ve sürekli öğrenmeye yardımcı olabilmektedir (Harrison ve Freeman, 2004: 49-53).

Etkileşimsel bir süreç olan örgütsel adalet üç farklı boyutla ifade edilmektedir. Bu boyutlardan birincisi iş görenlerin ücret, terfi gibi ihtiyaç ve kazanımları ile ilgili kararların yönetim tarafından eşit olarak alınması ile ilgili olan dağıtımsal adalettir (Atalay, 2010: 41-59). İkinci boyut, kazanımlar ile ilgili olarak işletmenin süreç ve işlemlerinin eşit olması olan prosedürel adalettir (Dilek, 2005). Bu noktada kazanç ve yararların eşitliğine dair çalışanlar tarafından gösterilen duyarlılık dağıtımsal adaleti, diğer yandan çalışanların, kazanç ve yararların nasıl dağıtıldığına ilişkin kural ve kararlara duyarlılıkları ve çözümlere yönelik tepkileri prosedürel adaleti ortaya çıkarmaktadır (Rollinson vd., 1998). Üçüncü boyut ise çalışanların işletmenin uygulama ve işlemlerinde karşılaştıkları tutum ve davranış özelliğine göre konumlandırılan, yöneticiler ve çalışanlar arasındaki iletişime odaklanan etkileşimsel adalettir (Colquitt, Greenberg ve Zapata, 2013). Yönetimin sosyal boyutu olan etkileşimsel adalet, yöneticilerin çalışanlara davranış şeklini ele almaktadır (Greenberg, 1990: 399-432). Bu noktada çalışanlar işletmelerinde adaletin varlığına inandıkları zaman görevlerine, yöneticilerine ve işletme çıktılarına karşı olumlu tutum geliştirmektedir (Moorman, 1991). Diğer taraftan adalet anlayışına dair çalışanların direnç göstermeleri ya da kararlara katılımının hatalı sonuçlara yol açması bu sürecin dezavantajları arasında sayılabilmektedir (Harrison vd., 2004).

2.2. Proaktiflik

Proaktiflik, sorumluluk alarak durumu kontrol veya tahmin etmektir (Oxford English Dictionary Online, 1989). İşletme açısından proaktif özellikteki bir davranış, çevresel değişim ve yenilikleri, işletmede mevcut koşullara ya da süreçlere adapte edebilmek ile ilgilidir (Belschak ve Den Hartog, 2010: 475-498). Bu açıdan bir işletme için proaktif olabilmenin yolu ise yeni ürün, hizmet ve süreçler üretebilmekten geçmektedir (Miller ve Friesen, 1978). Bu noktada risk almak ile yakın ilişkili bir kavram olan proaktiflik, işletme çevresindeki değişim ve fırsatları yakalayarak, pazar liderliğini kazanmak ve bir girişimci olarak yeni ürün ve hizmetleri ilk olarak sunmaktır (Alpkan vd., 2005). Diğer yandan proaktif işletme ve çalışanları, çevreye duyarlı olup, tepkisel olarak dışsal etkileri olumlu şekilde değerlendirirler. Bu etkiler, düşük maliyetli girdiler, işletme paydaşları ile ilişkiler ve işletmenin saygınlığını kapsamaktadır (Sharma ve Vredenburg, 1998: 729-753). Bu işletmelerde çalışanlar, çevresel fırsat ve tehditleri önceden saptayarak, daha fazla sorumluluk alıp, krizleri önceden görüp fırsata dönüştürmekte, dolayısıyla hızlı düşünüp sorunlara pratik çözüm bulmaktadırlar (Lee ve Peterson, 2000: 401-416). Diğer yandan değişimin öncüsü bu aktif çalışanlar, risk alarak çevrelerini daha fazla etkileyecek bir sosyal zekâyâ sahiptirler (Bateman ve Crant, 1993: 103-

118). Ancak proaktif bir çalışanın, durumsal kuvvetlerden ziyade içsel özelliklere bağlı olarak, durumları ve olası sonuçları yeterince düşünmediğinde hata payı artmakta, bu bağlamda imha atıfları (çevresel tepki) ile karşılaşabilmektedir. (Gilbert ve Malone, 1995: 21-38). Bir başka açıdan bu atıflar, proaktif çalışana yardımcı davranış olarak gösterilmekte (Ashford ve Northcraft, 1992) ve ödül ve ceza kazanma olasılığını artırmaktadır (Staw, 1984: 627-666).

Crant (2000: 435-462) da proaktifliğin, varolan şartları genişletmek ya da inisiyatif alarak yeni şartlar oluşturmak ile ilgili olduğunu ifade etmektedir. Lumpkin ve Dess'e göre (1996: 135-172) proaktiflik, ileride ortaya çıkacak sorun ya da değişimlerden önce harekete geçmektir. Bu bağlamda işletmenin proaktif davranış göstermesi, dışsal çevre faktörlerinin baskısı karşısında savunma davranışından kaynaklanmaktadır (Berry ve Rondinelli, 1998: 38-50). Proaktif bir davranış, işletmenin rakiplerden önce ihtiyaçları tanımlaması ve karşılması diğer yandan değişimi başlatan öncü bir yaklaşım olarak görülmektedir (Alpkan, Ergün, Bulut ve Yılmaz 2005: 175-189). Ancak proaktiflik, çalışan rolünün sınırları içinde ya da dışında davranış ya da hareketinin sadece belli bir kısmını oluşturmaktadır (Crant, 2000: 435-436). Bu açıdan proaktifliğin boyutları biçimsel (şekilsel), tasarlanan hedef etkisi, sıklık, zamanlama ve taktik olarak sıralanmaktadır. Biçimsel açıdan proaktif bir birey anlık planlar yapmakta ve seçimleri konusunda sürekli çevreden geri bildirim almaktadır. Geri bildirim, proaktif bireyin performansını düzeltmekte ya da egolarını daha da arttırmaktadır. Bu noktada proaktif çalışanın çevresiyle kuracağı iletişim bu özelliğini etkilemektedir (Ashford ve Northcraft, 2003: 310-334; Morrison, 1993: 557-589). Tasarlanan hedef etkisi boyutu, çalışanın hangi davranışının proaktifliği etkileyeceği üzerinde durmaktadır. Bu bağlamda kişinin proaktif özelliği kendine, iş arkadaşlarına ve örgüte etki etmektedir (Van Dyne, Cummings ve McLean Parks, 1995: 125-285). Üçüncü boyut olan sıklık ise, proaktifliğin kullanımının düşünsel meraka bağlı olduğu ile ilgilidir (Ashford vd., 2003). Proaktifliğin dördüncü boyutu olan zamanlama, davranışların belirli koşullarda, aşamalarda veya anlarda ne dereceye kadar gerçekleştiğini belirtmektedir (McGrath ve Tschan, 2004). Proaktif davranışın taktik veya davranışsal stratejiler ve bireylerin kullandığı metotlardan oluşması, proaktifliğin beşinci boyutunu oluşturmaktadır. Ancak zamanlama olan dördüncü boyut, taktik anlamına da gelmektedir. Bu amaçla geri bildirim bazen sorgulama, diğer zamanlarda izleme olarak kullanılmaktadır (Morrison, 1993).

2.3. Yenilikçi Davranış

Scott ve Bruce'a göre (1994: 580-607) yenilikçi iş davranışı, iş ile ilgili bir problemi önceden fark ederek, çözüm üretmek ve çözümü uygulamaya geçirmektir. Yeni fikirleri, ürün ve süreçler için geliştirmek, benimsemek ve uygulamak olan yenilikçi çalışan davranışı, dinamik bir iş ortamında başarılı olmak için bir işletmeye imkân sağlayan önemli bir varlıktır (Kanter, 1983). Bu imkân ile birlikte bireyin görevine olan içsel ilgisi, bireysel yaratıcılığını olumlu yönde etkilemektedir (Amabile, 1996; Woodman, Sawyer ve Griffin, 1993: 293-321). Shalley ve Gilson (2004: 33-53), yenilikçi iş davranışını, dolayısıyla bireysel yaratıcılığı etkileyen faktörleri kişisel, görevsel, takımsal ve örgütsel

olarak nitelendirmektedir. Bu faktörler çalışanın bireysel özelliklerine, işin maliyetine ve sağlanan kaynaklara, yönetim desteğine, işin karmaşıklığı ölçüsünde daha yaratıcı olmaya imkân vermesine, net hedef belirlenmesine ve enerjiyi bu amaca yönlendirmeye bağlı olarak probleme farklı açılardan yaklaşmak için, yeterli zaman ve örgütsel kaynağın bulunmasından da etkilenmektedir.

Yenilikçi çalışan davranışının olumlu sonuçlanması, dolayısıyla fikrin uygulama ile sonuçlanması yönetici desteğine bağlı olmaktadır (Kanter, 1988: 169-211). Graen ve Scandura (1987: 175-208), üst yönetimce çalışanlara gösterilen duyarlılık ve sağlanan kaynakların bireysel yenilikçiliği arttırdığını tespit etmişlerdir. Bu bağlamda yöneticilerin, yenilik sürecine katılmaları ve yeniliğe inanmaları yenilikçi iş davranışını arttıran unsurdur (Bysted ve Jespersen, 2014: 217-241). Bu bağlamda yenilikçi davranış iş özellikleri, bireysel farklılıklar ve işletme kültürü ile ilişkilendiren çalışmalar mevcuttur (Oldman ve Cummings, 1996: 607-634; Bunce ve West, 1995: 199-215; Scott ve Bruce, 1994: 580-607).

2.4. Örgütsel Adalet, Proaktiflik ve Yenilikçi Davranış Arasındaki İlişkiler

Gefen, Ragowsky ve Ridings (2008: 507-512) etkileşimsel adaletin, işletmede katılımcı olmayan çalışanların daha aktif olmalarını sağladığını tespit etmiştir. Bireysel yenilikçiliğin, üst yönetimin desteğiyle artmasından hareketle (Kanter, 1988), çalışan ve yönetici ilişkisine dağıtım adaleti daha çok etki etmektedir.

Dağıtımsal ve etkileşimsel adalet proaktiflik ve bireysel yenilikçi davranış (McLean, 2005: 226-246; Kanter, 1988: 169-211) gösteren çalışanların işletme hedef ve vizyonunu benimsediği örgütsel kimlik algısını pozitif yönde etkilemektedir. Colquitt, Noe ve Jackson (2002: 83-105), yenilikçiliğin gereklerinden takım olarak ortak hareket edebilmenin prosedürel adaletin önemli öncülü olarak tespit etmiştir.

Örgütsel adalete sahip işletmelerde çalışanlar, örgüt yönetimine ve süreçlerine katılabildiğinden (Harrison ve Freeman, 2004); çalışanların taktiksel kararlara katılımı kurumsallık kazanmıştır (Verdorfer, Weber, Unterrainer ve Seyr (2012: 1-27). Diğer yandan çalışanların yüksek derecede desteklenmesi, yenilikçi davranışlarını arttırmaktadır (Chatman, O'reilly ve Caldwell, 1991: 487-516).

Proaktifliğin ve yenilikçi davranışın, işletmedeki iletişimin kalitesine de bağlı olduğu düşünüldüğünde çalışanlar kararların uygulanırken, kendilerine açıklanması, net ve saygıya dayalı bir iletişimin kurulmasını beklemektedir. Bu bağlamda etkileşimsel adalet, karar verici ve kuralları uygulayan arasında âdil bir iletişimin varlığına dayanmaktadır (Altındaş, 2002: 31-43).

Çeşitli çalışmalarda, örgütsel adaletin çalışanların takım olarak hareket etmesi ve katılımcı olmasını sağlayarak yenilikçiliği olumlu etkilediği vurgulanmaktadır (Butcher ve Clarke, 2002: 35-46). Literatür taraması sonucu, çalışmanın temel hipotezi geliştirilmiştir:

H1: Örgütsel adalet, proaktiflik ve yenilikçi davranış arasında ilişkiler mevcuttur.

3. Metodoloji

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın amacı, Türkiye’de sanayinin en gelişmiş illerinden Kocaeli ve çevresindeki üç dev kimya işletmesi çalışanlarının örgütsel adalet, proaktiflik ve yenilikçi davranışları arasındaki ilişkinin ölçülmesidir. Bu bağlamda kimya sektöründe çalışan 242 personel ile anket yapılmıştır.

Türkiye’nin ekonomik göstergelerinden biri olan özel sektör, kârlılığı ve rantabilitesi ile önemli bir katma değer sağlamaktadır. Kimya alanında faaliyet gösteren işletmeler ise her geçen gün ürünlerinde yenilikçiliğe verdikleri önem ve katkı neticesinde, çalışanlarının yenilikçi ve proaktif olmalarını beklemektedir. Ancak bireyin rasyonel ve yeni fikirler üretebilmesi, takım çalışmasına yatkınlığı, iş arkadaşlarıyla ortak bir vizyon paylaşımı gibi değerler ancak örgütsel adalet gibi bir temelin var olması sonucu kolayca gerçekleşir. Bu nedenle örgütsel adalet, proaktiflik ve yenilikçi davranış değişimleri arasındaki ilişkilerin incelendiği araştırma varlığına pek rastlanmamıştır. İnovatif bir işletme kültürüne etki edebilen bu üç değişkenin kimya sektöründeki işletmeler açısından değerlendirilmesi araştırmanın önemi ve katkısını meydana getirmektedir.

3.2. Araştırmanın Örneklemi, Yöntemi ve Ölçekleri

Kimya sektöründe çalışan 241 personel araştırmanın örneklemi oluşturmaktadır. 241 personelin 0,60’ını erkek personel oluşturmaktadır. Toplam personelin %80 lisans; %20’si ise yüksek lisans ve doktora mezunudur. Araştırmada kolayda örnekleme yöntemi kullanılmış olup, anket yönteminden yararlanılmıştır.

Örgütsel adaleti ölçmek için, Folger ve Konovsky (1989: 115-130) ve Moorman (1991) tarafından uyarlanan, Dilek (2004) ’in tez çalışmasında kullanılan ölçekten yararlanılmıştır. Adalet ölçeğine ait toplam 21 soru bulunmaktadır. Anketteki ilk 5 soru (1,2,3,4,5) dağıtımsal adaleti, sonraki 5 soru (6,7,8,9,10) işlemsel adaleti ve en son 11 soru (11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21) etkileşimsel adaleti ölçmektedir. Ölçeğin 1. maddesi “işe ilişkin yüklediğimiz sorumluluklarımızın karşılığını adil biçimde alırız” şeklindedir.

Çalışanların proaktifliğini ölçmek için Akın, Abacı, Kaya ve Arıcı (2011) tarafından geliştirilen ve 10 maddeden oluşan tek boyutlu ölçek kullanılmıştır. Ölçeğin 1. maddesi “kendi yaşamımı geliştirmek için yeni yollar araştırırım” şeklindedir.

Çalışanların yenilikçi davranışını ölçmek için, De Jong ve Den Hartog (2010) tarafından geliştirilen ve Kör (2005) tezinde kullanılan 17 maddelik ölçekten yararlanılmıştır. Ölçeğin ilk 5 ifadesi sorun ve/veya fırsatların farkına varılması, sonraki 4 ifade fikir oluşturma, devamındaki 4 ifade fikir için destek yaratma ve en son fikri gerçekleştirme ile ilgilidir. Ölçeğin 1. maddesi “yeni ürünleri ve hizmetleri araştırma konusunda çaba gösteririm” şeklindedir.

4. Bulgular

4.1. Güvenirlilik ve Geçerlilik Analizleri

Örgütsel adalet ölçeğinin güvenilirliği 0,88; proaktiflik ölçeğinin güvenilirliği 0,71 ve yenilikçi davranış ölçeğinin güvenilirliği 0,75 olarak tespit edilmiştir. Güvenirlilik katsayıları 0.70 üstünde olduğundan anket ölçekleri güvenilir kabul edilmiştir.

Ölçeklerin geçerliliği için faktör analizi yapılmıştır. Literatüre uygun şekilde üç boyutlu örgütsel adalet ölçeğinde, 2 ifade faktör yükleri düşük ve başka bir boyut altında toplandığı için analizden çıkarılmıştır. Tek boyutlu proaktiflik ölçeğinde, 4 ifade faktör yükleri düşük ve başka bir boyut altında toplandığı için analizden çıkarılmıştır. Tek boyutlu yenilikçi davranış ölçeğinde, 7 ifade faktör yükleri düşük ve başka bir boyut altında toplandığı için analizden çıkarılmıştır.

4.2. Korelasyon Analizleri

4.2.1. Adalet Algılaması, Proaktiflik ve Yenilikçi Davranış Arasındaki İlişkiler

Tablo 1’de adalet algılaması, proaktiflik ve yenilikçi davranış korelasyonu gösterilmiştir.

Tablo 1. Adalet Algılaması, Proaktiflik ve Yenilikçi Davranış Arasındaki İlişkiye Ait Korelasyon Tablosu

	Dağ.	İşlem	Etki.	Proak.	Yen. Dav
Dağıtımsal	1	714**	,491**	269**	,337**
Adalet	,000	000	,000	,000	,000
	241	241	241	241	241
İşlemsel	,714**	1	,407**	,228**	,368**
Adalet	,000	000	000	000	000
	241	241	241	241	241
Etkileşimsel	,491**	,407**	1	,421**	,432**
Adalet	000	000	000	000	000
	241	241	241	241	241
Proaktiflik	,269**	,228**	,421**	1	,399**
	000	000	000	000	000
	241	241	241	241	241
Yenilikçi	,337**	,368**	,432**	,399**	1
Davranış	000	000	000	000	000
	241	241	241	241	241

Tablo 1’e göre dağıtımsal adalet ile işlemsel, etkileşimsel, proaktiflik ve yenilikçi davranış arasında korelasyon mevcuttur. İşlemsel, etkileşimsel adalet, proaktiflik ve yenilikçi davranış ile diğer değişkenler arasında korelasyon mevcuttur.

4.3. Değişkenlere İlişkin Regresyon Analizleri

4.3.1. Adalet Algılamasının Proaktifliğe Etkisine İlişkin Regresyon Analizi

Tablo 2’de adalet algılamasının proaktifliğe etkisine ilişkin modelin anlamlı olup olmadığı gösterilmiştir:

Tablo 2. Modelin Açıklama Gücü

Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Std. Sapma
1	,428 ^a	,183	,173	,47782

Tablo 2'ye göre adalet algılamasının proaktifliğe etkisine ilişkin model anlamlı olup, modelin açıklama gücü: $R^2 = \%18$ ' dir.

Tablo 3. Adalet Algılamasının Proaktifliğe Etkisine İlişkin Regresyon Analizi

	Std. Olma. Kat		Std. Kat.		
	Beta	Standart Hata	Beta	t	Anlamlılık
Sabit	2,395	,230		10,401	000
Dağıtım sal	,030	,045	,060	,682	,496
İşlemsel	,016	,045	,031	,368	,713
Etkileşimsel	,355	,063	,379	5,599	000

Tablo 3'e göre adalet algılamasının proaktifliğe etkisini ölçmek için çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, adalet türlerinden sadece "etkileşimsel adalet, proaktifliği anlamlı olarak etkilemektedir ($\beta = ,379$, $p < 0,01$).

4.3.2. Adalet Algılamasının Yenilikçi Davranışa Etkisine İlişkin Regresyon Analizi

Tablo 4'de adalet algılamasının yenilikçi davranışa etkisine ilişkin modelin anlamlı olup olmadığı gösterilmiştir.

Tablo 4. Modelin Açıklama Gücü

Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Std. Sapma
1	,481 ^a	,231	,221	,36492

Tablo 4'de adalet algılamasının yenilikçi davranışa etkisine ilişkin model anlamlı olup, modelin açıklama gücü, $R^2 = \%23$ 'dür.

Tablo 5. Adalet Algılamasının Yenilikçi Davranışa Etkisine İlişkin Regresyon Analizi

	Std Ol Kat		Std Kat.		
	Beta	Std. Hata	Beta	t	Anlam
Sabit	2,758	,176		15,687	000
Dağıtım sal	,006	,034	,015	,178	,859
İşlemsel	,092	,034	,221	2,706	,007
Etkileşimsel	,247	,048	,335	5,093	000

Tablo 5'e göre adalet algılamasının yenilikçi davranışa etkisini ölçmek için çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre adalet türlerinden işlemsel adalet yenilikçi davranışı ($\beta = ,221$, $p < 0,01$) ve etkileşimsel adalet yenilikçi davranışı ($\beta = ,335$, $p < 0,01$) anlamlı etkilemektedir.

4.3.3. Proaktifliğin Yenilikçi Davranışa Etkisine İlişkin Regresyon Analizi

Tablo 6'da proaktifliğin yenilikçi davranışa etkisine ilişkin modelin açıklama gücü yer almaktadır.

Tablo 6. Proaktifliğin Yenilikçi Davranışa Etkisine İlişkin Regresyon Analizi

Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Std. Sapma
1	,399 ^a	,159	,156	,38000

Tablo 6'ya göre model anlamlı olup; modelin değişkenleri açıklama gücü $R^2 = \%15$ 'tir.

Tablo 7. Proaktifliğin Yenilikçi Davranışa Etkisine İlişkin Regresyon Analizi

	Std.Olma. Kats.		Std. Kats.		
	Beta	Standart Hata	Beta	t	Anlamlılık
Sabit	2,881	,190		15,161	,000
Proak.	,314	0,47	,399	6,724	,000

Tablo 7'ye göre proaktiflik, yenilikçi davranışı anlamlı şekilde etkilemektedir ($\beta = ,399$, $p < 0,01$).

5. Sonuç ve Öneriler

Rekabetin arttığı iş yaşamında, artık işletmeler varlıklarını devam ettirebilmek için farklılık yaratmak zorundadırlar. Bu bağlamda çalışanlara büyük sorumluluk yüklenmektedir. Önceden sadece özgeçmişte kaliteli bir öğrenim hayatı göze çarparken; artık sadece bu nitelik yeterli olmayıp, bireyin daha yaratıcı, sosyal zekâya sahip, öngörü sahibi (proaktif), vizyoner, yenilikçi, proje üretebilen bir yapıda olması istenmektedir. Ancak bireyin böylesi olumlu tutum ve davranışta bulunabilmesi sadece iç dünyasına bağlı olmayıp, örgütsel iklime ve yöneticilerin desteğini de gerektirmektedir. Örgütsel adaletle sahip bir işletmede hiçbir çalışan arasında maaş, ücret ve yan haklar konusunda ayırım yapılmadığı gibi yöneticilerin tutum ve davranışlarında çalışanlara karşı farklılık oluşmamaktadır. Sonuçta çalışanların, adaletli bir ortamda kazandıkları özgüven, içsel olarak kendilerini beslemekte ve işletme amaçlarını daha çok benimsemelerine yol açmaktadır.

İşletme problemini ya da başarısını içselleştiren birey, takım çalışması yaparak tehlike ve fırsatları sezecek, önlem olarak yaratıcılığını besleyecektir. Araştırma sonuçlarına göre, adalet türlerinden sadece "etkileşimsel adalet, proaktifliği anlamlı olarak etkilemektedir. Diğer yandan adalet türlerinden işlemsel adalet yenilikçi davranışı ve etkileşimsel adalet yenilikçi davranışı anlamlı etkilemektedir. Proaktiflik ise yenilikçi davranışı anlamlı şekilde etkilemektedir". Sonuçlara göre proaktiflik fırsatları öngörme, risk alma ve girişken olma gibi çevresel iletişim kaynaklarına dayalı ve üst yönetim desteğini alan bir davranıştır (Bateman ve Crant, 1993; Kanter, 1988). Araştırma sonuçları da bu varsayımı doğrulamakta ve sadece yöneticilerin, çalışanlara karşı davranış ve tutumların eşit olduğu etkileşimsel adaletin proaktifliği etkilediği sonucuna varılmıştır. Diğer yandan kazanım ve tutumların adil olmasının, çalışanların yenilikçi davranışını etkilediği çeşitli çalışmalar ile desteklenmektedir (Rogers, 1983; Kanter, 1988; Ambrahamsom, 1991). Birey çok yaratıcı ve risk alan bir yapıda iken hak ettiği saygı ve ücreti alamadığında motivasyonu düşecektir. Bir başka açıdan takım çalışması yapan inovatif bireylerin, sorumluluğu kolektif olarak paylaştıkları düşünülürse, bu sonuç gayet mantıklı olmaktadır. Araştırmanın üçüncü ve en son çıktısı beklenen bir ilişkidir. Bu sonuca göre proaktif davranış gösteren çalışanların, yenilikçi davranış özellikleri de artmaktadır. Araştırma zaman ve maliyet kısıtından dolayı tek bir sektörde uygulanmıştır. Ancak farklı sektörler ya da değişkenler ile (örgütsel vatandaşlık, kişilik özellikleri vb.) çalışmanın kapsamı genişletilebilir.

Araştırmacılara bundan sonraki çalışmalarda örgütsel adaletin, proaktiflik boyutları ile karşılaştırma yapmaları ve farklı sektörlerde analizi önerilebilir. Diğer yandan yenilikçiliğin gerekli hale geldiği 21. Yüzyıl işletmelerinde çalışanların yenilikçi davranışlar sergilemesi ve örgütsel

adalet ilişkisi, kişilik açısından da değerlendirilebilir. Bir başka açıdan bir işletmede örgütsel adaletin varlığı ve devamı için açık ve yalın iletişim ağları, paylaşılan değerler (ortak inanç), yenilikçi takımlar, şeffaf ve hataları düzeltebilen örgütsel yapı gerekli olduğundan (Sadykova ve Tutar, 2014: 1-16), adalet ve proaktiflik ilişkisi, iletişim ağları açısından da genişletilebilir.

Kaynakça

- Abrahamson, E. (1991). Managerial Fads and Fashions: The Diffusion and Rejection of Innovations. *Academy Of Management Review*, 16, 586–612.
- Akın, A., Abacı, R., Kaya, M., & Arıcı, N. (2011). Kısaltılmış Proaktif Kişilik Ölçeği'nin (KPÖ) Türkçe Formunun Geçerlilik ve Güvenilirliği. ICES'11 International Conference on Educational Science, Famagusta- Cyprus.
- Alpkan L., Ergün, E., Bulut, Ç., & Yılmaz, C. (2005). Şirket Girişimciliğinin Şirket Performansına Etkileri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 6(2), 175-189.
- Altıntaş, F.Ç. (2002). *Örgütsel Adalet Kavramı ve Örgüt Yapısının Çalışanların Adalet Algılamaları Üzerindeki Etkisi*. İşletmelerde Çağdaş Yaklaşımlar. Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Amabile, T. M. (1996). *Creativity in Context: Update to the Social Psychology of Creativity Boulder*. CO: Westview Press.
- Ashford, S. J., & Northcraft, G. B. (1992). Conveying More (Or Less) than We Realize: The Role of Impression-Management in Feedback Seeking. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 53, 310–334.
- Ashford, S. J., Blatt, R., & Vandewalle, D. (2003). Reflections on The Looking Glass: A Review of Research on Feedback-Seeking Behavior in Organizations. *Journal of Management*, 29, 769–799.
- Atalay, C. G. (2010). *Örgütsel Adalet, Örgütsel Davranışta Güncel Konular*. Bursa: Ekin Basım Yayınları.
- Bateman, T.S., & Crant, J.M. (1993). The Proactive Component of Organizational Behavior: A Measure and Correlates. *Journal of Organizational Behavior*, 14(2), 103-118.
- Begley, T. M., Lee, C., & Hui, C. (2006). Organizational Level as a Moderator of the Relationship Between Justice Perceptions. *Journal of Organizational Behaviour*, 27, 705-721.
- Belschak, F.D., & Den Hartog, D.N.D. (2010). Pro-Self, Prosocial and Pro-Organizational Foci of Proactive Behaviour: Differential Antecedents and Consequences. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 83 (2), 475-498.
- Berry, M. A., & Rondinelli, D. A. (1998). Proactive Corporate Environmental Management: A New Industrial Revolution, *Academy of Management Executive*, 12 (2), 38-50.
- Black, J.S., & Porter, L.W. (2000). *Management: Meeting New Challenges*. New Jersey: Prentice Hall.
- Bunce, D., & West, M. A. (1995). Self Perceptions and Perceptions of Group Climate as Predictors of Individual Innovation at Work. *Applied Psychology: An International Review*, 44, 199–215.
- Butcher, D., & Clarke, M. (2002). Organizational Politics: The Cornerstone for Organizational Democracy. *Organizational Dynamics*, 31(1), 35-46.
- Bysted, R., & Jespersen, K. (2014). Exploring Managerial Mechanism that Influence Innovative Work Behaviour: Comparing Private and Public Employees, *Public Management Review*, 16 (2), 217-241.
- Chatman, J., O'reilly, C.A., & Caldwell, D.F. (1991). People and Organizational Culture: A Profile Comparison Approach to Assessing Person-Organization Fit. *The Academy of Management Journal*, 34(3), 487-516.
- Cohen, J. (2004). The Importance of Philosophy: Reflections On Rawls. *South African Journal of Philosophy*, 23(2).
- Cohen-Charash, Y., & Spector, P. E. (2001). The Role of Justice in Organizations: A Meta-Analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 86 (2), 278–321.
- Colquitt, J. A., Greenberg, J., & Zapata-Phelan, C. P. (2005). What is organizational justice? A historical overview. *Handbook of organizational justice*, 1, 3-58.
- Colquitt, J. A., Noe, R. A., & Jackson, C. L. (2002). Justice in teams: Antecedents and consequences of procedural justice climate. *Personnel psychology*, 55(1), 83-109.
- Crant, J.M. (2000). Proactive Behavior in Organizations. *Journal of Management*, 26 (3),435-462.
- De Jong, J., & Den Hartog, D. (2010). Measuring innovative work behaviour. *Creativity and innovation management*, 19(1), 23-36.
- Dilek, H. (2005). *Liderlik Tarzlarının ve Adalet Algısının, Örgütsel ve Bağlılık, İş Tatmini ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerine Etkilerine Yönelik Bir Araştırma*. Doktora Tezi. Kocaeli: Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü.
- Folger, R., & Konovsky, M.A. (1989). Effects of Procedural and Distributive Justice on Reactions to Pay Raise Decisions?. *Academy of Management Journal*, 32(1), 115-130.
- Gefen, D., Ragowsky, A., & Ridings, C. (2008). Leadership and Justice: Increasing Non Participating Users' Assessment of an it Through Passive Participation. *Journal of Information and Mangement*, 45, 507-512.
- Gilbert, D. T., & Malone, P. S. (1995). The Correspondence Bias. *Psychological Bulletin*, 117, 21–38.
- Graen, G. B., & Scandura, T. A. (1987). Toward a Psychology of Dyadic Organizing. *Research in Organizational Behavior*, 9, 175-208.
- Greenberg, J. (1990). Organizational Justice: Yesterday, Today and Tomorrow. *Journal of Management*, 16, 399-432.
- Harrison, J.S., & Freeman, RE. (2004). Special Topic: Democracy and Around Organizations is Organizational

- Democracy Worth The Effort?. *Academy of Management Executive*, 18 (3), 49-53.
- Kanter, R. M. (1983). *The Change Masters*. New York: Simon and Schuster.
- Kanter, R. M. (1988). When a Thousand Flowers Bloom: Structural, Collective and Social Conditions For Innovation in Organizations. *Research in Organizational Behavior*, 10, 169-211.
- Kör, B. (2015). *Öz Liderlik, Örgütlerin Girişimcilik Yönelimi ve Çalışanların Yenilikçi İş Davranışları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi*. Doktora Tezi. İstanbul: İstanbul Üniversitesi
- Lee, S. M., & Peterson, S. J. (2000). Culture, Entrepreneurial Orientation and Global Competitiveness. *Journal of World Business*, 35 (4), 401-416.
- Lumpkin, G.T., & Dess, G.G. (1996). Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking it to Performance, *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172.
- McGrath, J. E., & Tschan, F. (2004). *Temporal Matters in Social Psychology*. Washington, DC: American Psychological Association.
- McLean, L.D. (2005). Organizational Culture's Influence on Creativity and Innovation: A Review of the Literature and Implications for Human Resource Development. *Advances in Developing Human Resources*, 7(2), 226-246.
- Moorman, R. H. (1991). Relationship between organizational justice and organizational citizenship behaviors: Do fairness perceptions influence employee citizenship?. *Journal of applied psychology*, 76(6), 845-855.
- Morrison, E. W. (1993). Newcomer Information Seeking: Exploring Types, Modes, Sources and Outcomes. *Academy of Management Journal*, 36, 557-589.
- Oldham, G. R., & Cummings, A. (1996). Employee Creativity: Personal and Contextual Factors at Work. *Academy of Management Journal*, 39, 607-634.
- Oxford English Dictionary (1989). (Erişim: 01.06.2018). <http://ets.umdl.umich.edu/o/oed>
- Rawls, J. (1985). *A Theory of Justice*. London: Oxford University Press.
- Robbins, S.P., Judge, T.A., & Campbell, T.T. (2010). *Organizational Behaviour*. United Kingdom: Pearson Education.
- Rogers, E. M. (1983). *Diffusion of Innovation*. New York: Free Press.
- Rollinson, D., Broadfield, A., & Edwards, D.J. (1998). *Organisational Behaviour and Analysis: An Integrated Approach*. Singapore: Prentice Hall.
- Saydkova, G., & Tutar, H. (2014). Örgütsel Demokrasi ve Örgütsel Muhalefet Arasındaki İlişki Üzerine Bir İnceleme. *İşletme Bilimi Dergisi*, 2 (1), 1-16.
- Scott, S.G., & Bruce, R.A. (1994). Determinants of Innovative Behavior: A path Model Of Individual Innovation In The Workplace. *The Academy of Management Journal*, 37(3), 580-607.
- Shalley C.E., & Gilson L.L. (2004). What Leaders Need to Know: A Review Of Social and Contextual Factors That Can Foster Or Hinder Creativity. *The Leadership Quarterly*, 15, 33-53.
- Sharma, S., & Vredenburg, H. (1998). Proactive Corporate Environmental Strategy and the Development of Competitively Valuable Organizational Capabilities. *Strategic Management Journal*, 19, 729-753.
- Staw, B. M. (1984). Organizational Behavior: A Review and Reformulation of the Field's Outcome Variables. *Annual Review of Psychology*, 35, 627- 666.
- Topakkaya, A. (2009). Aristoteles'te Adâlet Kavramı. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(6), 628-633.
- Van Dyne, L., Cummings, L. L., & McLean Parks, J. (1995). "Extra-Role Behaviors: In Pursuit of Construct and Definitional Clarity", Cummings, L. L. and Staw, B. M. (Eds.) *Research in Organizational Behavior*, 17, 215-285. Greenwich: CT: JAI Press.
- Verdorfer, A.P., Weber, W.G., Unterrainer, C., & Seyr, S. (2012). The Relationship Between Organizational Democracy and Socio-Moral Climate: Exploring Effects of the Ethical Context In Organizations. *Economic and Industrial Democracy*. (Erişim: 05.04.2018), <http://Eid.SagePub.Com/Content/Early/2012/07/09/0143831X1245005>.
- Woodman, R. W., Sawyer, J. E., & Griffin, R. W. (1993). Toward a Theory of Organizational Creativity. *Academy of Management Review*, 18, 293-321.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Türk Hukukunda Milletvekilliği Statüsünün Kazanılma Anının Tespiti Sorunu

Evaluation the Problem of the Moment of Winning Status of the Parliamentarian in Turkish Law

Gökhan Dönmez *

Dr. Öğr. Üyesi, Bitlis Eren Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü, 13000, Bitlis/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-3332-2634

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi:

Düzeltilme tarihi:

Kabul tarihi:

Anahtar Kelimeler:

Temsil

Temsilci

Milletvekilliği Statüsü

ÖZ

Milletvekilleri, bu statüyü kazandıktan sonra milleti temsil etmeye ve yasama bağımsızlıklarından yararlanmaya başlamaktadırlar. Bu çalışmanın amacı, seçimlerden sonra milletvekilliği statüsü kazanılma anının farklı ifadeyle milletvekillerinin millete vekâlet anının tespit edilerek ortadaki muğlak durumu ortadan kaldırmaktır. Çalışma yapılırken yöntem olarak literatür taraması yöntemi kullanılmıştır ve ayrıca konu ile ilgili yargı kararları incelenmiştir. Yapılan inceleme ve araştırmalar sonucunda doktrinde iki farklı görüş tespit edilmiştir. Bu görüşlerden bir tanesi, bizim de desteklemiş olduğumuz, seçim sandıklarının kapamayı oyların tasnif edildikten sonra milletvekilliği statüsünün kazanıldığı görüşüdür. Zira milletin iradesi o anda tecelli etmiş olmaktadır. Sonuç olarak Milletvekili Seçim Kanunu'nun 35. maddesinde de öngörüldüğü şekilde milletvekilliği statüsü, il seçim kurulu tarafından seçim sonuçlarına dair düzenlenmesi gereken tutanak ile milletvekilliğinin başlatılması en uygun çözüm yolu olarak gözükmektedir.

ARTICLE INFO

Article history:

Received

Received in revised form

Accepted

Keywords:

Represent

Representative

Status of Parliamentarian

ABSTRACT

The people elected as parliamentarians have gained legal status since then. As a matter of fact, the parliamentarians start to represent the nation after they gain this status and to take advantage of the legislative immunities granted to them. The aim of this study is to determine the moment of the MPs status after the election is over. In other words, it is to determine the moment of representation of the MPs for nation and to remove the ambiguous situation in the middle. The literature review method was used as the method of study and the judicial decisions about the subject were also examined. As a result of the investigations, two different opinions were determined in the doctrine. One of these views is the view that we have supported, that the parliamentary status has been gained after the ballot boxes have been closed and the votes have been classified. Because, the will of the nation has emerged at that moment. As a result, as foreseen in Article 35 of the Turkish Election Law, the status of MPs, the minutes that should be regulated by the provincial election committee regarding the election results, and the initiation of MPs status seem to be the most appropriate solution.

1. Giriş

Siyasî iktidarın kullanılmasındaki en önemli sorun bunun nasıl kullanılacağıdır. Demokrasinin ilk biçimi olan doğrudan demokrasi, eski Yunan şehir devletlerinde ortaya çıkmıştır. Doğrudan demokrasiye göre halk temsilciye ihtiyaç duymaksızın alınan kararlara doğrudan katılmaktaydı. Eski Yunan şehir devletleri doğrudan demokrasiyi olanaksız kılacak kadar büyük değildi.

Dolayısıyla toplumun tamamı yönetime katılabiliyordu. Bununla birlikte Roma, kişilerin siyasî kurumlara doğrudan katılmalarını engelleyecek kadar büyümüşü. Gelişen süreç içerisinde nüfusun artması, devlet mekanizmasının gelişmesi ve genişlemesi, toplumların bütünüyle yönetime katılmasını, diğer bir ifadeyle doğrudan demokrasiyi uygulamayı olanaksız hale getirmiştir. Orta Çağ Avrupa'sında ise, vassalların, senyörlerine öğüt verme görevi ile kralların, vergi, savaş ve hükümdarın halefinin belirlenmesi gibi

* Sorumlu yazar/Corresponding author
e-posta: gokhan.donmez@yahoo.com

konularda vassallarının görüşünü ve rızasını alma zorunluluğu, giderek temsili bir kurum olan parlamentoyu yaratmıştır. Doğrudan demokrasinin sonrasında ortaya çıkan temsili demokrasi neticesinde, milletvekili ve temsil edilen arasındaki ilişki, temsilcilerin mutlak yetkilerinin sınırlandırılması ve hatta paylaşılmaya başlanmasıyla süregelmiştir. Temsili demokrasilerde doğrudan yönetime katılmayan halk, egemenliğini milletvekilleri aracılığı ile kullanır. Milletvekilleri, toplumun tümünü ilgilendirecek kararları almaya yetkilidir.¹ Bilginin değerlendirilmesiyle sermaye açısından önemli olan halk, yönetim açısından da değerli hale gelmiştir. (Öztürk, 2016: 69) Neticede, temsili demokrasiyle, serbest ve dürüst seçimlerle milletvekilleri belirlenmekte ve yönetimin meşruiyetini sağlayan seçimler ile halkın iktidara katılması sağlanmaktadır.

Temsili demokrasinin ortaya çıkması ve gelişmesinden hareketle, milletvekillerinin, milletvekili statüsünün kazanıldığı anı tespit etmek büyük önem arz etmektedir. Milletvekilliğinin başlangıç anını tespit etmek önemlidir çünkü milletvekili seçilen kişiler, o andan itibaren hukukî statülerine kavuşmuş olmaktadır. Ayrıca, milletvekilliği sıfatının kazanılacağı anın belirlenmesi, Türkiye’de milletvekillerinin göreve başlaması ve and içmesi ile ilgili zaman zaman yaşanan problemlerin çözümü açısından önem arz etmektedir.

Çalışmada ilk olarak, milletvekilliği statüsünün kazanılma anı ile ilgili olarak dünyadaki örnekleri ele alınacaktır. Daha sonra Türk hukuk doktrinindeki milletvekilliğinin kazanılma anı ile ilgili görüşler ortaya konacaktır. Son olarak ise Türk hukukundaki uygulama gözden geçirilerek milletvekili statüsünün kazanılma anı tespit edilerek bir sonuca ulaşılabacaktır.

2. Milletvekili Statüsünün Kazanılma Anı

Milletvekilliği statüsü, hiç kuşkusuz ki seçimle kazanılır. 1982 Anayasası’nın 75. maddesine göre de, milletvekili sıfatının seçimle kazanılacağı öngörülmektedir. Ancak, bu noktada, seçimlerden sonra Gözler’in tabiriyle, “parlamento üyeliğinin kazanılma anının”, ya da diğer bir deyişle, “vekâletin başlangıç anının”, tespit edilmesi gerekmektedir (Gözler, 2011: 776). Milletvekillerinin göreve başlaması ise, Anayasa’nın 81. maddesi gereğince, and içmesi ile mümkündür. And içme, temel olarak milletvekilliği sıfatını kazanmış bir kişinin, göreve başlarken, Anayasa’ya bağlılık ve sorumluluk bilinciyle görev yapacağına söz vermek üzere öngörülmüş bir düzenlemedir. Ancak, belirtmek gerekir ki, milletvekili sıfatının kazanılmasında, and içmenin veya and içmemenin bir etkisi olduğu söylenemez (Gözler, 2000: 298). Ancak belirtmek gerekir ki, milletvekili andının hukukî bağlayıcılıktan çok, manevi bir bağlayıcılığı ifade ettiğinin üzerinde durulmaktadır (Özbudun, 2013: 248; Gözler, 2000: 314; Bilir, 2001: 86). Nitekim milletvekillerinin and içmesi, görevlerine başlamadan önce yapılması gerekmektedir. Yoksa and içmenin, bir anlamı ve önemi kalmaz. Çünkü and içme milletvekilliği sıfatını kazananların, göreve başlarken Anayasa’ya bağlılık ve sorumluluk bilinciyle görev yapacağına söz vermek ve Anayasa’dan doğan doğrudan ve dolaylı görevlerini, Anayasa’ya uygun olarak yerine getireceğini bildirmek amacıyla yapılır (Bilir, 2001: 86). Milletvekili sıfatının kazanılması için and içmek gerekli değildir. Dolayısıyla, henüz and içmemiş olsa bile milletvekili, örneğin, “yasama dokunulmazlığı” gibi, bu

sıfata bağlı imtiyazlardan yararlanır (Gözler, 2000: 314; Terzioğlu, 2014: 196). Diğer taraftan, Anayasa’nın 81. maddesine göre, and içmemiş bir milletvekilinin göreve başlaması mümkün değildir (Dönmez, 2016: 238; Terzioğlu, 2014: 196). Bu nedenle, mazeretsiz olarak and içmeye gelmeyen veya and içmeye gelip de usulüne uygun olarak and içmeyen bir milletvekili, göreve başlamamış sayılır. Bu durum, beş birleşim sürdüğünde, o milletvekilinin milletvekilliği, devamsızlığı nedeniyle düşürülebilir (Onar, 1997: 454; Gözler, 2000: 314; Dönmez, 2016: 237). Anayasa’nın 81. maddesi, milletvekillerinin göreve başlarken and içmelerini öngördüğüne göre, belirtilen şekilde bir sonuca ulaşmak pekâlâ mümkündür. Diğer bir ifadeyle, and içme hususu, milletvekili sıfatının kazanılma anı ile ilgili değil, göreve başlama anı ile ilgili olduğu düşünülmelidir. Onar ve Tiryakioğlu’na göre, milletvekili seçilen kişilerin, eski Meclis önünde and içmeleri hukukî bakımdan savunulacak bir çözüm yolu olmadığı için, (Onar-Tiryakioğlu, 1999: 558) yeni Meclis’in ilk toplantı gününde, yeni seçilen milletvekillerinin göreve başlarken and içmeleri en doğru çözüm yolu gibi görülmektedir.

Bununla birlikte, Anayasa, and içmeyi bir zorunluluk olarak düzenlemişken, and içmemenin müeyyidesini açıkça öngörmemiştir. Bundan dolayıdır ki, and içmemiş bir milletvekili genel olarak özlük haklarından yararlanabilir (örneğin, maaşını alabilir, yolluklardan faydalanabilir), yasama dokunulmazlığından faydalanabilir, ancak, yasama çalışmalarına katılamaz (Dönmez, 2016: 238; Terzioğlu, 2014: 196).

2.1. Dünyada Milletvekilliği Statüsünün Kazanılma Anı

Konu ile ilgili olarak, dünya genelinde değişik uygulamalar vardır. Örneğin Avustralya (IPU, 2016) ve Belçika (IPU, 2017) gibi ülkelerde, meclis üyeliği seçim günü itibarıyla kazanıldığı kabul edilmektedir (Gözler, 2011: 776). İspanya (IPU, 2016a), Finlandiya (IPU, 2018) gibi ülkelerde, seçim sonuçlarının ilan edildiği, daha açık ifadeyle yetkili makamların seçim sonuçlarını ilan ve tespit ettikleri zaman meclis üyeliği kazanılmaktadır (Gözler, 2011: 776). Norveç (IPU, 2018a) ve Portekiz’de (IPU, 2015) ise, meclisin ilk toplandığı anda, İsveç’te (IPU, 2017b) ise, meclis ilk toplantıya çağrıldığında bu sıfat kazanılmış olmaktadır. ABD (IPU, 2018b), İsviçre (IPU, 2017c), İsrail (IPU, 2017a) ve daha birçok ülkelerde, meclis üyeliği sıfatının, and içtikten sonra başlayacağı belirtilmektedir (Gözler, 2011: 776). And içme, meclis üyeliği kazanılması bakımından şart değildir. Ancak, and içmemiş bir milletvekili, göreve başlayamaz. Yani, kanun teklifinde bulunamaz, Meclis komisyonlarında görev alamaz, TBMM Genel Kurulunda yapılacak oylamalarda oy kullanamaz, Meclis oturumlarına katılamaz (Gözler, 2011: 776; Terzioğlu, 2014: 196).

2.2. Türk Hukukunda Milletvekilliği Statüsünün Kazanılma Anı Sorunu

Türk hukuk sisteminde de, milletvekili statüsünün kazanılma anıyla ilgili olarak, uygulamadan farklı çeşitli görüşler mevcuttur. Bu durum milletvekili statüsünün kazanılma anı ile ilgili olarak bir sorun teşkil etmektedir. 1982 Anayasası’nda, milletvekilliğinin başlangıcı ile ilgili hüküm bulunmamaktadır. Milletvekilliğinin ne zaman başladığının tespit edilmesi önem arz etmektedir. Zira milletvekili seçilen

kişiler, o andan itibaren hukukî statülerine kavuşmuş olmaktadır. Örneğin, milletvekilleri hukukî statüyü kazandığı andan itibaren, dokunulmazlık hakkından yararlanabilmektedir (Gözler, 2000: 298). Türkiye’de, zaman zaman milletvekillerinin and içmesi ile ilgili problemler yaşandığı için, milletvekili statüsünün, and içmeyle mi başladığı sorusu akla gelmektedir. Ancak, ne Anayasa’nın 81. maddesinde düzenlenen milletvekillerinin and içmesi² hususunda, ne de başka bir maddesinde, milletvekilliğinin başlangıç anının düzenlediği ile ilgili bir açık hüküm yoktur.

10 Haziran 1983 tarih ve 2839 sayılı MVSK’nın 35. maddesine göre, “*il seçim kurulu başkanı alınan sonuçlara göre, o seçim çevresinden; siyasi parti aday listelerinde ve varsa bağımsız adaylardan seçilenleri tespit eder ve tutanağın bir suretini o seçim çevresinde ilan ettirir. Diğer bir suretini, bir hafta süre ile il seçim kurulu kapısına astırır.*”

Yine 36. maddenin 2. fıkrasına göre de, “*Milletvekili seçilenlere İl Seçim Kurulu tarafından, milletvekili seçtiklerine dair derhal bir tutanak verilir. Bu tutanaklardan iki örneği de YSK Başkanlığına en seri vasıta ile gönderilir. YSK Başkanlığı tutanaklardan birini TBMM Başkanlığına verir.*” Bu noktada, milletvekili statüsünün kazanılmasını, doktrindeki iki grup görüşe göre değerlendirmekte fayda bulunmaktadır.

2.2.1. İl Seçim Kurulunca Tutanağın Düzenlenmesi ile Statünün Kazanıldığı Görüşü

Doktrindeki konu ile ilgili bir görüş, 1961 Anayasası döneminde milletvekilliğini tartışmış olan İlhan Arsel’e aittir. Arsel’e göre, milletvekili sıfatı “*oy verme günü nihayet bulup ta oylar tasnif edildiği anda milletvekilliği sıfatı iktisap olunmuş ve milletvekilliği o anda başlamış sayılır. Filhakika milletin iradesi o anda tecelli etmiştir*” (Arsel, 1965: 234; Arslan, 2014: 52).³ Gözler’e göre de, 2839 sayılı MVSK’nın 35. maddesinde öngörülen, il seçim kurulu tarafından seçim sonuçlarına dair düzenlenmesi gereken tutanak ile milletvekilliğini başlatmanın en uygun çözüm tarzı olacağını belirterek benzer görüş belirtmiştir (Gözler, 2000: 298). Benzer bir görüşte, Neziroğlu tarafından belirtilmiştir. Neziroğlu’na göre, bir milletvekili adayının henüz mazbatasını almamış olması, onun milletvekili statüsünü kazanmadığı anlamına gelmemektedir. Neziroğlu, bu görüşünü, 27.7.2007 tarihli YSK 2007/716 sayılı Kararı’na dayandırmıştır (Neziroğlu, 2008: 328). Feyzioğlu da milletvekilliği başlangıç anının tespitinde MVSK’nın 35. maddesinin esas alınması gerektiğini belirtmektedir (Feyzioğlu, 2014). Diğer bir ifadeyle, hem siyasi parti adayları hem de bağımsız adaylardan seçilenler varsa tespit edilerek, tutanağa bağlanacaktır ki bu an, milletvekili seçilen kişinin yasama dokunulmazlığının da başladığı an olacaktır (Feyzioğlu, 2014).

2.2.2. İl Seçim Kurulunca Mazbatanın Verilmesi ile Statünün Kazanıldığı Görüşü

Doktrindeki diğer bir görüşe göre ise, (Kubalı, 1960: 177-178) milletvekilliğinin seçimle kazanıldığı ve tutanağın (mazbatanın) verilmesiyle seçim koşulunun tamamlanmış olduğu, bu sebeple milletvekilliği sıfatının da kazanılmış

olması gerektiğini belirtilmektedir.⁴ Bülent Tanör, Necmi Yüzbaşıoğlu da milletvekilliğinin, milletvekili adaylarının seçim kurullarından mazbatayı aldıklarında, milletvekili sıfatını kazanacağı görüşündedirler (Tanör- Yüzbaşıoğlu, 2011: 238). İba ve Bilir’e göre de (İba, 2008: 134; Bilir, 2001: 84) milletvekili sıfatı il seçim kurulunca, milletvekili seçildiğine ilişkin tutanağın (mazbatanın) düzenlendiği anda kazanıldığını kabul etmek gerekir.

Görülmektedir ki, milletvekili sıfatının kazanılması ile ilgili olarak, il seçim kurulu tarafından, kişilere milletvekili seçtiklerine ilişkin mazbatanın verildiği anda milletvekilliğinin kazanıldığı konusundaki görüş öne çıkmaktadır.

Milletvekilliği sıfatının mazbatanın YSK tarafından verilmesi ile kazanıldığı görüşü için itiraz, iki noktada ağırlık kazanmaktadır. Bunlardan birincisi, 1924 Anayasasında, ifadesini bulan, eski meclisin görevlerinin, yeni meclisin toplanmasına kadar devam edeceği şeklindeki hüküm (md. 13) ile 1961 Anayasası’nın 69/3 maddesinde ve yine aynı şekilde, 1982 Anayasası’nın 77/3 maddesinde belirtildiği gibi, “*Yenilenmesine karar verilen meclisin yetkileri, yeni meclisin seçilmesine kadar sürer*” hükmünden hareketle ileri sürülmüştür. Bu şekilde, önceki milletvekilleri ile yeni seçilen milletvekillerinin, bir süre de olsa, aynı bölgeden ikili olarak milletvekilliği görevini sürdüremeyeceği belirtilmektedir (Bakırcı, 2000: 250; Bilir, 2001: 85; İzmir, 2011: 100).

Mazbatanın verilmesi ile milletvekilliğinin kazanıldığı görüşüne diğer itiraz ise, milletvekili adayları mazbataları farklı zamanlarda almış olabilecekler ancak aynı seçimi kazanan milletvekili adaylarının farklı zamanlarda milletvekilliğini kazanacağı düşüncesidir (Bakırcı, 2000: 250; Bilir, 2001: 85; İzmir, 2011: 101).

Bu durumda, belirtmek gerekir ki, birinci itirazın konusu sınırlı dönemler için, aynı görevde iki görevlinin bulunması seçim sonrası durumlarda zorunluluk halini almaktadır (Bakırcı, 2000: 251; Bilir, 2001: 85; İzmir, 2011: 101). Buradaki temel esas, devlet görevinin kesintiye uğramamasıdır (Bilir, 2001: 85).

İkinci itiraz, çok fazla önem verilebilecek bir itiraz değildir. Zira iki milletvekili adayının mazbatayı elde edebilmesi arasında en fazla birkaç günlük farklılık olabilmektedir ki, bu farkın milletvekili sıfatının kazanılması bakımından herhangi bir hukukî sonuca engel olabilecek bir nitelikte olduğunu söylemek oldukça güçtür (Bakırcı, 2000: 250; Bilir, 2001: 85; İzmir, 2011: 101).

3. Milletvekilliği Statüsünün Kazanıldığı An: İl Seçim Kurulunca Tutanağın Düzenlenmesi

Yukarıda belirtilen iki grup görüş arasından, kanaatimizce birinci görüşün, daha açık bir ifadeyle, il seçim kurullarınca tutanağın düzenlendiği anda milletvekilliği statüsünün kazanıldığı görüşünün daha doğru olduğunu söyleyebiliriz.

Konunun daha iyi anlaşılması için bir örnek verecek olursak, varsayalım ki bir öğrenci üniversiteden mezun olacak olsun. Bu noktada öğrencinin üniversiteden mezun olma anı, son sınavı geçtiği andır. Zira üniversiteden mezun olma anı çıkış belgesi ya da diplomanın verildiği an değildir. Kanaatimizce, bu noktada bu belgeler, kurucu değil, açıklayıcı belgelerdir. Mezuniyet anını, son sınavın açıklandığı an olarak kabul

etmek gerekir. Bu bakımdan milletvekillerine mazbatanın verilmesi de aynı çıkış belgesi ya da diplomanın verilmesi gibi kurucu bir işlem olmamalıdır. Dolayısıyla milletvekilliği statüsünün kazanılma anı da, ikinci görüşte belirtilen mazbatanın verildiği an değil, birinci görüşte belirtilen seçimin kesinleştiği an yani, il seçim kurulunca milletvekilliğinin kesinleştiği anı belirten, tutanağın düzenlendiği an olmalıdır.

Nitekim, YSK'nın 22 Temmuz 2007 seçimlerinin ardından, Ankara'dan, seçim bölgesi olan İstanbul'a mazbatasını almaya giderken geçirdiği trafik kazası sonucu hayatını kaybeden Mehmet Cihat Özönder'e ilişkin, Neziroğlu'nun da atıfta bulunduğu (Neziroğlu, 2008: 328), 27.7.2007 tarihli ve 716 numaralı kararı (Dönmez, 2016: 234), bizim savunduğumuz görüşü destekler niteliktedir. Anayasa Mahkemesinin 4.12.2013 tarih ve 2012/849 sayılı Kararı ile Ergenekon davasından tutuklu bulunan CHP milletvekili, Mehmet Haberal (Dönmez, 2016: 234) ve aynı şekilde, Anayasa Mahkemesinin 4.12.2013 tarih ve 2012/1272 sayılı Kararı Ergenekon davasından tutuklu bulunan CHP milletvekili, Mustafa Balbay'ın durumunu da, Anayasa Mahkemesi benzer şekilde değerlendirmiş, ilgili kişileri milletvekili olarak kabul edip, seçilme haklarının ihlaline hükmederek tahliyelerine karar vermiştir (Dönmez, 2016: 234).

MVSK'nın ilgili maddeleri ile YSK kararı ışığında milletvekili sıfatının, tutanağın (mazbatanın) düzenlenmesi ve milletvekilliğini kazanan kişiye verilmesi ile değil, oy verme işlemlerinin son bulunduğu an da kazanılacağını kabul etmek gerekmektedir. İlhan Arsel'in ve benzer görüşü taşıyan yazarların görüşleri, kabul edilebilir niteliktedir. Yani, Millet iradesinin, oy kullanma işleminin bittiği an itibarıyla tecelli ettiği ileri sürülebilir. Keza, yukarıda da belirtildiği üzere, YSK'nın 27.7.2007 tarihli ve 716 sayılı Kararında da, millet iradesinin, milletvekili genel seçiminde oy kullanma işleminin bittiği an tecelli ettiği, dolayısıyla bundan sonraki işlemlerin hepsi seçilmiş olan milletvekili için tamamlayıcı ve şekli işlemler olacağı belirtilmiştir. (YSK 2007/716 sayılı Kararı)⁵ MVSK'nın 36. maddesi uyarınca, milletvekilinin hak ve yükümlülüklerinin il seçim kurullarınca, tutanağın (mazbatanın) ilgili kişiye verildiği anda kazanıldığı görüşü kanaatimizce uygun değildir. Çünkü tutanağın (mazbatanın) düzenlenerek ilgili kişiye verilmesi, YSK kararında da belirtildiği üzere, sadece bir tespit işidir. Dolayısıyla, tespit işlemi ile milletvekilliğinin hukuken ne zaman kazanıldığı, kazanılmış sayıldığı ve hüküm ve sonuçlarını ne zamandan itibaren doğuracağı kavramları çok farklı kavramlardır.

4. Sonuç

Milletvekilliği sıfatının kazanılma anı ile ilgili olarak, 1982 Anayasası'nda bir hüküm bulunmamaktadır. Ancak, tüm bu anlattıklarımızdan sonra, yukarıda belirtilen iki grup görüş arasından, kanaatimizce birinci görüşün, daha açık bir ifadeyle, il seçim kurullarınca tutanağın düzenlendiği anda milletvekilliği statüsünün kazanıldığı görüşünün daha doğru olduğunu söyleyebiliriz. Yukarıda da belirttiğimiz gibi Milletvekili Seçim Kanunu'nun 35. maddesi ve YSK kararları ışığında milletvekili sıfatının, il seçim kurulunca tutanağın yani mazbatanın milletvekili seçilen kişiye verilmesi ile değil oy verme işlemlerinin son bulunduğu ve bu durumun il seçim kurulunca tutanakla tespit edildiği anda

kazanılacağını kabul etmek gerekmektedir. Zira kişiler milletvekili seçildikten sonra, yasama dokunulmazlığı, yasama sorumsuzluğu, sosyal ve ekonomik olmak üzere bir takım hakları kullanmaya başlayacaktır.

Bu durumu konunun daha iyi anlaşılması için yukarıda da belirttiğimiz gibi şu örnekle açıklamakta fayda bulunmaktadır. Örneğin; bir öğrenci üniversiteden mezun olacak olsun. Bu noktada öğrencinin üniversiteden mezun olma anı, son sınavı geçtiği andır. Zira üniversiteden mezun olma anı çıkış belgesi ya da diplomanın verildiği an değildir. Kanaatimizce, bu noktada bu belgeler, kurucu değil, açıklayıcı belgelerdir. Mezuniyet anını, son sınavın açıklandığı an olarak kabul etmek gerekir.

Bu bakımdan milletvekillerine mazbatanın verilmesi de aynı çıkış belgesi ya da diplomanın verilmesi gibi kurucu bir işlem olmamalıdır. Dolayısıyla milletvekilliği statüsünün kazanılma anı da, ikinci görüşte belirtilen mazbatanın verildiği an değil, birinci görüşte belirtilen seçimin kesinleştiği an yani, il seçim kurulunca milletvekilliğinin kesinleştiği anı belirten, tutanağın düzenlendiği an olmalıdır.

Burada son olarak, dikkat edilmesi gereken diğer bir husus ise, and içmenin milletvekilliğine etkisi konusudur. And içme, temel olarak milletvekilliği sıfatını kazanmış bir kişinin, göreve başlarken Anayasa'ya bağlılık ve sorumluluk bilinciyle, görev yapacağına söz vermek üzere öngörülmuş bir düzenlemedir. Dolayısıyla, and içme konusunu ve milletvekilliği statüsünün kazanılma anını birbiri ile karıştırmamak gerekmektedir. Örneğin, milletvekili seçimlerine tutuklu olarak katılan bir milletvekili adayı, seçim ile bu sıfatı kazanmaktadır. Ancak, and içemediğinden dolayı, Meclis'teki görevine başlayamamaktadır. Yasama dokunulmazlığından faydalanıp faydalanamayacağı hususu ise, tutuklu milletvekillerinin üzerine atılı suçla ilgilidir. Şayet tutuklu milletvekilinin üzerine atılı suçlar, Anayasa'nın 14. maddesinin kapsamında ise bu suçlar yine Anayasa'nın 83. maddesinin 2. fıkrasına göre, yasama dokunulmazlığı kurumunun dışında tutulmuştur.

Notlar

¹Yetki kavramı ile ilgili olarak bkz. Cemal Öztürk, Adli Delil Yönetimi Bakış Açısıyla Ulusal ve Uluslararası Polis Yönetimi, Ekin Yayınevi, Bursa, 2018, ss. 15-18.

² TBMM yemin krizi için bkz.

http://tr.wikipedia.org/wiki/TBMM_yemin_krizi; Erişim Tarihi: 23.04.2018.

³ Benzer görüş öncesinde 26 Şubat 1927 tarihli ve 306 sayılı Meclis Kararı (III. Tertip Düstur, cilt 8, s. 117; R.G. 5 Mart 1927)'nda mevcuttur.

⁴ Benzer yönde görüş için ayrıca bkz. Hasan Tunç, Faruk Bilir, Bülent Yavuz, Türk Anayasa Hukuku, 5. Baskı, Adalet Yayınevi, Ankara, 2014.s. 163; Yavuz Atar, Türk Anayasa Hukuku, Mimoza Basım Yayım ve Dağıtım, Güncellenmiş 9. Baskı, Konya, Ekim 2014. s. 212-213; Atilla Özer, Türk Anayasa Hukuku, Türklerin Devlet Anlayışı ve Anayasal Yapılanma, Turhan Kitabevi, Ankara, 2012, s. 174; Volkan Has, Türk Parlamento Hukukunun Kaynakları ve TBMM'nin Çalışma Düzeni, Adalet Yayınevi, Ankara, 2009, ss. 60-61.

⁵ Ayrıca bkz. *TBMM Yasama El Kitabı*, Ed: İrfan Neziroğlu, Habip Kocaman, Semra Gökçimen, Ankara, Eylül 2011, s. 18.

Kaynakça

- Atar, Y. (2014). *Türk Anayasa Hukuku*. Konya: Mimoza Basım Yayım ve Dağıtım.
- Bakırcı, F. (2000). *TBMM'nin Çalışma Yöntemi*. Ankara: İmge Yayınları.
- Bilir, F. (2001). *Türkiye'de Milletvekiliği ve Milletvekiliğinin Sona Ermesi*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Dönmez, G. (2016). *1982 Anayasasında Milletvekiliği Statüsünün Kazanılması ve Sona Ermesi*. Ankara: Adalet Yayınevi.
- Feyzioğlu, M. (2004). *Yasama Dokunulmazlığı Üzerine Düşünceler, Prof. Dr. Çetin Özek Armağanı*. İstanbul: Galatasaray Üniversitesi Yayını.
- Gözler, K. (2000). *Türk Anayasa Hukuku*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Gözler, K. (2011). *Anayasa Hukukunun Genel Teorisi*. Cilt I.. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Has, V. (2009). *Türk Parlamento Hukukunun Kaynakları ve TBMM'nin Çalışma Düzeni*. Ankara: Adalet Yayınevi.
- IPU (2015). Portugal: Stortinget Assembleia da Republica (Assembly of the Republic). (Erişim: 25.03.2018) <http://www.ipu.org/parline-e/reports/2257.htm>,
- IPU (2016a). Spain: Congreso de los Diputados (Congress of Deputies). (Erişim: 24.03.2018) <http://www.ipu.org/parline-e/reports/2293.htm>,
- IPU (2016b). Australia: House of Representatives. (Erişim: 24.03.2018), <http://www.ipu.org/parline-e/reports/2015.htm>,
- IPU (2017a). Israel: Knesset (Parliament). (Erişim: 26.03.2018), <http://www.ipu.org/parline-e/reports/2155.htm>,
- IPU (2017b). Sweden Riksdagen (Parliament). (Erişim: 26.03.2018) <http://www.ipu.org/parline-e/reports/2303.htm>,
- IPU (2017c). Switzerland Nationalrat - Conseil national - Consiglio nazionale (National Council). (Erişim: 26.03.2018) <http://www.ipu.org/parline-e/reports/2305.htm>,
- IPU (2017d). Belgium: House of Representatives. (Erişim: 24.03.2018), <http://www.ipu.org/parline-e/reports/2029.htm>,
- IPU (2018a). Norway: Stortinget (Parliament). (Erişim: 25.03.2018), <http://www.ipu.org/parline-e/reports/2239.htm>,
- IPU (2018b). United States of America House of Representatives, (Erişim: 26.03.2018) <http://www.ipu.org/parline-e/reports/2339.htm>,
- IPU (2018c). Finland: Eduskunta - Riksdagen (Parliament). (Erişim: 25.03.2018), <http://www.ipu.org/parline-e/reports/2111.htm>,
- İba, Ş. (2008). *Anayasa Hukuku ve Siyasal Kurumlar (100 Soruda)*. Ankara: Turhan Kitabevi.
- İzmir, G. (2011). Milletvekiliği Seçilme Yeterliliği ve Bu Sifatın Kazanılması. *Yasama Dergisi*, 18, 51-115.
- Kubalı, H. N. (1960). *Türk Esas Teşkilat Hukuku Dersleri*. İstanbul: Tan Matbaası.
- Neziroğlu, İ. (2008). *Türk Parlamento Hukukunun Temel Kavramları*. Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Onar, E. (1997). 1982 Anayasası'nda Milletvekiliğinin Düşmesi. *Anayasa Yargısı Dergisi*, 14.
- Onar, E., & Tiryakioğlu, B. (1999). 1982 Anayasasında Milletvekiliği Vatandaşlık İlişkisi (Merve Safa Kavakçı Olayı. İçinde: *Av. Prof. Dr. Faruk Erem Armağanı (557-594)*. Ankara: TBB Yayınları
- Özbudun, E. (2013). *Türk Anayasa Hukuku*. Ankara: Yetkin Yayınları.
- Özer, A. (2012). *Türk Anayasa Hukuku, Türklerin Devlet Anlayışı ve Anayasal Yapılanma*. Ankara: Turhan Kitabevi.
- Öztürk, C. (2016). *Kamu Yönetiminde Stratejik Yaklaşımlar*. Ankara: SAGE Yayıncılık.
- Öztürk, C. (2018). *Adli Delil Yönetimi Bakış Açısıyla Ulusal ve Uluslararası Polis Yönetimi*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Tanör B., & Yüzbaşıoğlu, N. (2011). *1982 Anayasasına Göre Türk Anayasa Hukuku*. İstanbul: Beta.
- Tunç, H., Bilir, F., & Yavuz, B. (2014) *Türk Anayasa Hukuku*. Ankara: Adalet Yayınevi.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Kalkınma Göstergeleri Çerçevesinde Yaşam Beklentisinin Yapısal Eşitlik Modeli İle İncelenmesi

Investigation of Life Expectation with Structural Equation Modelling in the Framework of Development Indicators

Burcu Ö. Bilir ^{a,*}, Tuğba Gökdemir ^b

^a Arş. Gör. Dr., Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonometri Bölümü, 60500, Bursa/Türkiye.
ORCID: 0000-0003-2581-0125

^b Arş. Gör., Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonometri Bölümü, 60500, Bursa/Türkiye.
ORCID: 0000-0001-6584-2557

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Yaşam Beklentisi
Ekonomik Göstergeler
Bireysel Sağlık Göstergeleri
Yapısal Eşitlik Modeli

ÖZ

Bu çalışmada, Türkiye’de yaşayan kişilerin yaşam beklentileri kalkınma göstergeleri dikkate alınarak incelenmiştir. Çalışmada, Birleşmiş Milletler Beşeri Kalkınma İndeksi içerisinde yer alan kalkınma göstergelerinden; Temel makroekonomik göstergeler ve bireysel sağlık göstergelerinden yararlanılmıştır. Kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla, ekonomik büyüme, tasarruflar, sabit sermaye yatırımları gibi ekonomik göstergeler ve yaşam beklentisi, ölüm oranları, doktor başına düşen nüfus gibi sağlık göstergeleri olmak üzere yedi gösterge kullanılmıştır. Çalışmada, yaşam beklentisi bağımlı değişken olarak ele alınmış ve diğer göstergelerin yaşam beklentisine etkileri yapısal eşitlik modeli ile açıklanmaya çalışılmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgular, ölüm oranı dışında Türkiye’nin kişi başına düşen gayri safi yurt içi hasıla ekonomik büyüme, sabit sermaye yatırımları, tasarruf ve doktor başına düşen nüfusun yaşam beklentisi üzerinde önemli bir etken olduğunu göstermiştir.

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Life expectancy
Economic Indicators
Individual Health Indicators
Structural Equation Model

ABSTRACT

In this study, the life expectancy of people living in Turkey were examined considering development indicators. From the development indicators included in the United Nations Human Development Index, basic macroeconomic indicators and individual health indicators were used. Seven indicators have been used, including economic indicators such as per capita gross domestic product, economic growth, savings, fixed capital investments, and health indicators such as life expectancy, death rates, population per physician. In the study, life expectancy was considered as a dependent variable and effects of life expectancy of other indicators were tried to be explained by structural equation model. The findings obtained from this study, the death rate outside Turkey's per capita gross domestic product economic growth, fixed capital investment, showed a significant impact on the life expectancy of the population per capita savings and doctor.

1. Giriş

Son yıllarda, bir ülkenin genel gelişmişlik düzeyinin bir göstergesi olarak kullanılan yaşam beklentisi dünyada önemli bir artış göstermiştir. İnsan ömrünün sınırları üzerine

birçok tartışma söz konusu olmuştur. Bazı bilim adamları, yaşam süresinin önemli ölçüde artacağı gelişmelerin yaşanacağını savunurken, bazıları tarih kayıtlarında 2060 yılına kadar yaşam süresinin 100 yıla ulaşacağını öne sürmekte, bir diğer kesim ise yaşlanma yavaşlatılmadığı

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: burcuongen@uludag.edu.tr

sürece yaşam süresinde büyük artışlar olmasının mümkün olmadığını ileri sürmektedir (Leung, Zhang ve Zhang, 2004). 20. yüzyılın sonlarında yaşam beklentisinin artması, dünya çapında ekonomik anlamda birçok sonuç doğurmuş ve yapılan birçok araştırma, yaşam beklentisi ve ulusal düzeyde ekonomik kalkınma göstergeleri arasında olumlu bir bağlantı olduğunu göstermiştir. Gelişen ve gelişmekte olan ülkelerin uzun vadeli hedeflerinden bir tanesi de yaşam beklentisi oranlarını iyileştirmektir. Sosyoekonomik gelişmeyi daha fazla kolaylaştırmak adına daha etkili politikalara öncülük etmesi bakımından siyasetçiler, organizasyonlar ve araştırmacılar için yaşam beklentisini etkileyen izole faktörler sıklıkla araştırılmakta ve tartışılmaktadır. Bu faktörler daha etkili politikalara öncülük etmektedir (Bermudez,2011). Ülkeler arasında yüksek yaşam beklentisi yüksek kişi başına gelirle ilişkili olmaktadır. Fakat yaşam beklentisindeki gelişmeler kişi başına gelirin artmasına sebep olur mu sorusu çokça araştırılan bir konudur. Düşük ölüm oranı kullanılabilir kaynakların verimliliğini arttırarak kişi başına geliri arttırabilir. Buna karşılık düşük ölüm oranı nüfus büyüklüğünü arttırabilir. Sabit üretim faktörlerinin varlığında genişleyen nüfus kişi başına gelirin düşmesine neden olabilir (Cervellati ve Sunde, 2009).

Ekonomik gelişmelerin yaşam beklentisini ne ölçüde etkilediği ekonomistler arasında büyük oranda göz ardı edilmiştir. Ekonomik büyüme ve gelişme üzerine yapılan çalışmalar genellikle yaşam beklentisini ekzojen bir parametre olarak ele almıştır (Leung, Zhang ve Zhang, 2004). Bu çalışmada ise yaşam beklentisi endojen bir parametre olarak ele alınmış ve en önemli kalkınma göstergelerinden biri olan yaşam süresinin kalkınma göstergeleri yönü açıklanmaya çalışılmıştır. Bu amaçla, Türkiye'nin 1960-2016 yıllarına ait verileri kullanılmıştır. Bu çalışmadaki amaç, gelişmekte olan Türkiye'nin yaşam beklentisine etki eden faktörleri incelemektir. Yaşam beklentisine en önemli etkisi olan sağlık göstergesi, ülkelerin ekonomik büyümesinin ve kalkınmışlık seviyelerinin en önemli göstergesidir.

Çalışmanın giriş bölümünü takip eden ikinci bölümünde literatür taramasına, üçüncü bölümünde yapısal eşitlik modelleri ile ilgili metodolojiye yer almaktadır. Dördüncü bölümde ise 1960-2016 yıllarına ait yapısal eşitlik modelinden elde edilen tahmin sonuçları ve yorumları bulunmaktadır. Çalışmanın son bölümünde ise sonuç ve değerlendirmeye yer verilmiştir.

2. Literatür Araştırması

Son zamanlarda yaşam beklentisi konusunda çalışmalar hız kazanmış ve bazı araştırmacılar yaşam beklentisini etkileyen faktörleri gelir, eğitim, kentleşme, sağlık harcamaları ve hekim sayısı gibi girdiler kullanarak incelemiştir. Yaşam beklentisi ve ekonomi arasındaki ilişkinin araştırılması, birçok ekonomistin dikkatini çekmiştir.

Yaşam beklentisi konusunda yapılan ekonomik araştırmalar; (Örneğin) Acemoğlu ve Johnson (2006), 1940-1980 yılları arasında 59 ülkede ekonomik büyüme üzerinde yaşam beklentisinin artmasının etkisini incelemişler ve yaşam süresindeki büyük artışın ekonomik büyümede belirgin bir artış yaratmadığını tespit etmişlerdir. Barro (1997) ve Barro ve Sala-i Martin (1995), çalışmalarında yaşam beklentisinin gelir grubuna göre dağılımını incelemişler ve düşük

gelirlielerde yaşam beklentisinin ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu, yüksek gelirlielerde ise etkinin azaldığını ileri sürmüşlerdir. Cervellati ve Sunde (2011), Ekonometrik regresyon yöntemi ile 1940-2000 yılları arasında seçilen 47 ülkede yaşam süresinin ekonomik büyüme üzerindeki nedensel etkisini araştırmıştır. Çalışmanın sonunda, yüksek yaşam beklentisinin nihai olarak sürekli gelir büyümesine geçişte tetikleyici bir etken olduğu sonucuna ulaşmışlardır. De la Croix ve Licandro (2002), doğurganlığın ve insan sermayesinin üretimdeki tek girdi olduğunu varsayarak, yaşam süresinde yaşanan uzamanın ekonomik büyümeyi olumlu bir şekilde etkilediğini tespit etmişlerdir. Mahmud vd. (2013), Çoklu regresyon modelleri kullanarak yaşam beklentisinin Bangladeş için ekonomik büyüme ve sağlık harcamaları üzerindeki etkisini incelemiş ve kişi başına düşen GSYİH ile yaşam beklentisi arasında yüksek ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Zhang vd. (2001) ölüm oranlarındaki düşüşünün uzun vadeli büyüme üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Aynı zamanda insan sermayesi yatırımının, doğurganlığın, büyümenin ve tasarruf oranlarının yaşam beklentisine etkisini araştırmışlardır. Yaşam beklentisindeki artışın üçüncü dünya ülkelerinde büyüme oranını arttırdığını, ancak birçok sanayi toplumunda, büyüme oranını azalttığını ileri sürmüşlerdir. Zhang ve Zhang (2005), çalışmada 76 ülkenin 1960 – 1989 dönemine ait verilerini kullanarak, yaşam beklentisinin ekonomik büyüme ve büyüme determinantlarını nasıl etkilediğini araştırmışlardır. Elde edilen sonuçlara göre yaşam beklentisi, orta öğretime kayıt oranı ve büyüme üzerinde pozitif, doğum oranı üzerinde ise negatif bir etkiye sahiptir. Rogers (1979), doğrusal olmayan ve logaritmik olan gelir ve yaşam beklentisi arasındaki ilişkiye dair kavramsal bir çerçeve sağlamış ve gelir arttıkça yaşam beklentisinin azalan bir oranda arttığını gözlemlemiştir. Aghion vd. (2010) birçok ekonominin gelişiminin hem ömür beklentisinin düzeyine hem de büyüme oranına bağlı olduğunu gösteren teorik bir model geliştirdiler. Bir başka deyişle, sağlık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki, insan ömrünün uzamasının, kazanılan becerilere yapılan yatırımları teşvik ettiğini ve iş gücü tarafından daha iyi performansla yönlendirildiğini öngören insan sermayesi teorisinde kısaca açıklanmaktadır. Anand ve Ravallion (1993), kişi başına düşen GSMH ile yaşam beklentisi arasında önemli bir pozitif ilişki kurmuşlardır. Bu durum, temel olarak yoksulun gelirine ve özellikle de sağlığa yapılan kamu harcamalarına ilişkin milli gelir etkisi ile olmuştur. Ancak, açıklayıcı değişkenler olarak yoksulluk ve kamu sağlık harcamalarını dikkate aldıklarında, kişi başına düşen GSMH ve yaşam beklentisi arasındaki ilişkinin ortadan kalktığını belgelemişlerdir.

Yaşam beklentisi ile ilgili yapılan diğer çalışmalar; Davies ve Kuhn (1992), sağlık harcamalarının yaşam süresini endojen bir değişken olarak etkilediğini savunmuşlardır. Çalışmalarında, sosyal güvenlik programlarının yaşam süresindeki artışa odaklanmadığını ve sağlıkla ilgili optimal olmayan yatırımları teşvik ettiğini göstermişlerdir. Ebenstein vd. (2015), 1991-2012 yılları arasında Çin'de gelir, kirlilik ve ölüm oranları arasındaki ilişkiyi incelemiş ve şehir düzeyi, Gayri safi yurt içi hasıla ile yaşam beklentisi arasında güçlü bir pozitif ilişki olduğunu belgelemişlerdir. Jacobson (2000) ve Bolin vd. (2001) çalışmalarında sağlık üretimini göz önüne almışlarsa da, yaşam beklentisi ile ekonomik kalkınma süreci arasındaki karşılıklı etkileşime

değınmemişlerdir. Williams vd. (1999), sağlık hizmeti talebi ve ölüm oranları altındaki davranışsal etkilere odaklanmıştır. Ancak ekonomik kalkınma ve toplumsal cinsiyet konularını dikkate almamışlardır. Kalediene ve Petrauskiene (2000), kentleşme düzeyi ile yaşam beklentisi arasında pozitif bir ilişki olduğunu bulmuşlardır. Ayrıca kentleşme ve konut koşullarının durumunun, bir ülkenin nüfusunun sağlık durumu ve sağlık sonuçları ile ilişkili olduğunu tespit etmişlerdir.

3. Metodoloji

Çalışmada, Türkiye'nin Dünya Bankası'ndan alınan 1960-2016 yılları arasındaki verileri kullanılmıştır. Bu veriler, yıllık olarak ele alınmıştır. Analizde bağımlı değişken olarak yaşam beklentisi, bağımsız değişkenler olarak kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla, ekonomik büyüme, tasarruflar, sabit sermaye yatırımları gibi ekonomik göstergeler ve ölüm oranları, doktor başına düşen nüfus gibi sağlık göstergeleri kullanılmıştır. Bununla birlikte, yaşam beklentisi üzerinde etkili olan ekonomik ve sağlık göstergelerinin tespit edilmesi amaçlanmış ve bu amaç için yapısal eşitlik modeli kullanılmıştır.

Yapısal Eşitlik Modeli, gözlenen ve gizil değişkenler arasındaki ilişkileri sınamada kullanılan kapsamlı bir istatistiksel yaklaşımdır. Jöreskog (1973) ve birçok araştırmacı tarafından sosyal bilim alanına uyarlanan ve Bentler (1980) tarafından psikoloji alanında ayrıntılı olarak ele alınan gizil değişken analizi, çok sayıda gözlenen ya da ölçülen değişken tarafından temsil edilen gizil yapıları içeren, çok değişkenli istatistik analizlerini tanımlamak amacıyla kullanılmıştır. Yapısal Eşitlik Modeli, regresyon modelindeki değişkenler arasındaki tahmin edilen yapısal ilişki ile faktör analizindeki gizil faktör yapılarını tek bir analizde birleştirmektedir. Bununla birlikte, kovaryans yapısının analizine odaklanan Yapısal Eşitlik Modellerindeki esas parametreler regresyon katsayıları ve bağımsız değişkenlerin varyans kovaryanslarıdır (Bayram ve Bilgel, 2008).

Yapısal Eşitlik Modeli'yle genellikle bir modelin test edilmesi ya da bu bağlamda denemelerin test edilmesi amaçlanmaktadır. Bu nedenle, Yapısal Eşitlik Modeli, geleneksel regresyon modellerinin bir uzantısıdır.

4. Bulgular

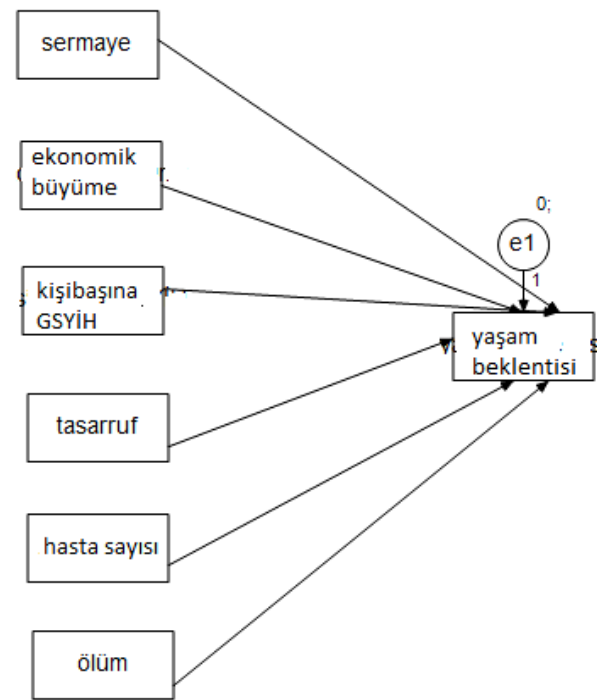
Çalışmanın değişkenleri olan kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla, ekonomik büyüme, tasarruflar, sabit sermaye yatırımları gibi ekonomik göstergeler ve yaşam beklentisi, ölüm oranları, doktor başına düşen nüfus gibi sağlık göstergeleri arasındaki ilişkileri belirleyebilmek için yapısal eşitlik analizi uygulanmıştır. Araştırmada test edilen yapısal eşitlik modeli altı dışsal (exogenous) değişken (kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla, ekonomik büyüme, tasarruflar, sabit sermaye yatırımları, ölüm oranları, doktor başına düşen nüfus ve bir içsel (endogenous) değişken (yaşam beklentisi) içermektedir. Verilerin analizinde SPSS 22 ve AMOS 22 programları kullanılmıştır. Araştırmadaki yapısal eşitlik modelinin uyum indeksleri Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. Modele Ait Uyum Değerleri

Ölçüm	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Modelin Uyum Değerleri
(χ^2/sd)	≤ 3	$\leq 2-3$	2,557
RMSEA	$\leq 0,05$	0,05-0,08	0,067
NFI	$\geq 0,95$	0,95-0,90	0,96
CFI	$\geq 0,97$	0,97-0,95	0,96
GFI	$\geq 0,90$	0,95-0,90	0,94
AGFI	$\geq 0,90$	0,90-0,85	0,90

Modelin uyum indekslerine bakıldığında; χ^2/sd değeri 3'ün altında olduğu için iyi uyum olduğunu, GFI değerinin 0,94 olması yine kabul edilebilir bir uyumun olduğunu, CFI değerinin 0,96 olması iyi bir uyumun olduğunu ve RMSEA değerinin 0,06 olması kabul edilebilir bir uyumun olduğunu göstermiştir. Sonuç olarak elde edilen bu uyum indeksleri modelin iyi bir uyuma sahip olduğunu ortaya koymuştur. Araştırma modeli Şekil 1'de gösterilmiş olup ölüm oranı değişkeni dışında tüm değişkenler anlamlı yola sahiptir.

Şekil 1. Yaşam Beklentisi Modeli



Ölçüm modeli sonucuna göre sabit sermaye yatırımları yaşam beklentisini pozitif olarak etkilemektedir. ($\beta= 0,93$, $t=-8,08$, $p<0,05$). Ekonomik büyüme yaşam beklentisini negatif olarak etkilemektedir. ($\beta= -1,32$, $t=-5,02$, $p<0,05$). Kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla yaşam beklentisini pozitif olarak etkilemektedir. ($\beta= 0,83$, $t=8,89$, $p<0,05$). Tasarruflar yaşam beklentisini pozitif olarak etkilemektedir. ($\beta= 0,79$, $t=1,79$, $p<0,05$). Doktor başına düşen nüfus yaşam beklentisini pozitif olarak etkilemektedir. ($\beta= 0,59$, $t=4,79$, $p<0,05$). Ölüm oranının yaşam beklentisi üzerinde herhangi bir etkisi yoktur.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada, Türkiye'nin ekonomik ve sağlık göstergelerinin yaşam beklentisine olan etkisinin analiz edilmesi amaçlanmıştır. Bu amaca yönelik olarak 1960-2016 yılları arasındaki yıllık veriler kullanılarak yaşam beklentisi yapısal eşitlik modeli kurularak analiz edilmiştir.

Literatüre göre, ekonomik ve sağlık göstergeleri arasında kuvvetli bir ilişki vardır. Bu ilişki yaşam beklentisini olumlu yönde etkilemektedir. Diğer yandan, yaşam beklentisi ile kişi başına GSYİH oranı arasındaki ilişki halk sağlığında en çekici konulardan biridir (Oster vd., 2013) Düşük sağlık da genelde daha düşük ömür beklentisine neden olur ve zayıf sağlık iş gücünün teknolojik yenilikleri öğrenmek veya bunları uyarlamak için daha az verimli ve daha yetenekli olmaması beklenir (Madsen, 2012). Bu, yaşam beklentisi ile ekonomik büyüme arasında bir ilişki olduğunun göstergesi olabilir. İnsan sermayesinin her ülkede büyüme sürecinde anahtar rol oynadığı yaygın olarak kabul görmektedir (Barrow, 1996) ve bu, başkentin türlerinden biri olarak iyi sağlığın önemini ortaya koymaktadır.

Ayrıca, ilk ve en önemli belirleyicinin mevcut literatürün çoğunda gelir olduğu görülmektedir. Kişi başına düşen gsyih ile ölçülen mutlak gelir düzeyi ile yoksul ülkeler arasındaki yaşam beklentisi - kişi başına düşen gsyih, düşük yaşam beklentisi (Dünya Bankası, 1993) arasında güçlü bir ilişki olduğu görülmüştür. Elde ettiğimiz sonuçlarla da örtüşmektedir. Yapılan analizler, milli gelir düzeyinin tek başına yaşam süresinin açıklanmasında yeterli olmadığını, ayrıca sağlık harcamalarının da gelir düzeyine göre yaşam süresi üzerinde etkili olduğunu göstermiştir. Bu sonuç kalkınma iktisadi göstergeleri ile de uyumlu bir sonuçtur.

Yapılan analiz sonucunda yaşam beklentisi üzerinde; kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla, ekonomik büyüme, tasarruflar, sabit sermaye yatırımları gibi ekonomik göstergeler ve yaşam beklentisi, doktor başına düşen nüfusun etkisi olduğu görülmektedir.

Kaynakça

- Acemoglu, D., & Johnson, S. (2006). *Disease and development: The effect of life expectancy on economic growth*. NBER Working Paper, WP No: 12269.
- Aghion, P., Howitt P., & Murtin, F. (2011). The relationship between health and growth: When Lucas meets Nelson-Phelps. *Review of Economics and Institutions*, 2(1), 1–24.
- Anand, S., & Ravallion, M. (1993). Human Development in Poor Countries: On the Role of Private Income and Public Services. *Journal of Economic Perspectives*, 7(1), 133-150.
- Barro, R. J. (1997). *Determinants of economic growth*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Barro, R. J., & Sala-i-Martin, X. (1995). *Economic growth*. New York: MCGraw Hill
- Barrow, G. (1996). *Aging, the Individual and Society*. St. Paul, MN: West
- Bayram, N., & Bilgel, N. (2008). Yapısal Eşitlik Modelleri ile İsveç'te Yaşayan Türk Göçmenlerin Yaşam Kalitelerinin Değerlendirilmesi. 9. Ekonometri Sempozyumu. Dokuz Eylül Üniversitesi 28-30 Mayıs, İzmir.
- Boucekkine, R. D., & Licandro, O. (2002). Vintage Human Capital, Demographic Trends, and Endogenous Growth. *Journal of Economic Theory, Elsevier*, 104(2), 340-375.
- Browning, M. (1994). *The Saving Behavior of a Two Person Household*, Working Paper No. 94-106, Department of Economics, McMaster University.
- Cervellati, M., & Sunde, U. (2011). Life expectancy and economic growth: The role of the demographic transition. *Journal of Economic Growth*, 16, 99–133.
- Davies, J. B., & Kuhn, P. (1992). Social Security, Longevity, and Moral Hazard. *Journal of Public Economics*, 49, 91–106.
- Dax, B. (2011). The Positive Impact of Increased HealthCare Spending and Urbanization on Life Expectancy- What is the cost of one year of life?, *Research Methods in Political Science*. Retrieved from <http://thesituationreport.tumblr.com/health>
- Ebenstein, A., Maoyong F., Michael G., Guojun H., Peng Y., & Maigeng, Z. (2015). Growth, Pollution, and Life Expectancy: China from 1991-2012. *American Economic Review*, 105(5), 226-311.
- Grossman, M. (1972). On The Concept of Health Capital and the Demand for Health. *Journal of Political Economy*, 80, 223–255.
- Jakob, B. M. (2016). Health, Human Capital Formation and Knowledge Production: Two Centuries of International Evidence. *Macroeconomic Dynamics*, 20(4), 909-953.
- Kalediene, R., & Petrauskiene, J. (2000). Inequalities in life expectancy in Lithuania by level of education. *Scandinavian Journal of Public Health*, 28(1), 4-9.
- Kates, R. W., Clark, W. C., Corell, R., Hall, J. M., Jaeger, C. C., Lowe, I., McCarthy, J. J., Schellenhuber, H. J., Bolin, B., & Dickson, N. M. (2001). Environment and Development: Sustainability Science. *Science*, 292(5517), 641-642.
- Kessler, R. C., Mickelson, K. D., & Williams D. R. (1999). The prevalence, distribution, and mental health correlates of perceived discrimination in the United States. *J Health Soc Behaviour*, 40, 208–230.
- Leung, M. C. M., Zhang, J., & Zhang, J. (2004). An economic analysis of life expectancy by gender with application to the United States. *Journal of Health Economics*, 23(4), 737-759.
- Mahmud, W., Asadullah, M. N., & Savoia, A. (2013). Bangladesh's Achievements in Social Development Indicators: Explaining the Puzzle. *Economic & Political Weekly*, 44, 6-28.
- Matteo, C., & Uwe, S. (2009). Life Expectancy and Economic Growth: The Role of the Demographic Transition. Discussion Paper Series, Discussion Paper No. 4160, the Institute for the Study of Labor (IZA).
- McKee, M., & Jacobson, B. (2000). Public health in Europe. *Lancet*, 356, 665–70.
- Oster, E., Ira S., & Ray E., D. (2013). Limited Life Expectancy, Human Capital and Health Investments. *American Economic Review*, 103(5), 1977-2002.

- Rogers, G. B. (1979). Income and inequality as determinants of mortality: an international cross section analysis. *Population Studies*, 33(3), 343-351.
- William, D. H., Philipson, T. J., & Sala-i-Martin, X. (1999). Longevity Complementarities under Competing Risks. *American Economic Review*, 89, 1358–1371.
- Yi, Z., Vaupel, J., Zhenyu, X., Chunyuan, Z., & Yuzhi, L. (2001). The Healthy Longevity Survey and the Active Life Expectancy of the Oldest Old in China. *Population: An English Selection*, 13(1), 95-116.
- Zhang, J., & Zhang, J. (2005). The Effect of Life Expectancy on Fertility, Saving, Schooling and Economic Growth: Theory and Evidence. *Scandinavian Journal of Economics*, 107(1), 45-66.
- Zhang, J., Zhang, J., & Lee, R. (2001). Mortality Decline and Long-Run Economic Growth. *Journal of Public Economics*, 80, 485–507.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

BIST'te İşlem Gören Bankaların Sermaye Yeterliliklerine Göre Karşılaştırılması: WASPAS Yöntemi ile Uygulama

Comparisons of Banks Processing on BIST According to Capital Sufficient: An Implementation with WASPAS Method

Ömer Faruk Rençber^{a,*}, Tunahan Avcı^b

^a Öğr. Gör. Dr., Çukurova Üniversitesi, Kozan Meslek Yüksekokulu, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, 01500, Adana/Türkiye.
ORCID: 0000-0001-8020-2750

^b Öğr. Gör. Dr., Erciyes Üniversitesi, Havacılık ve Uzay Bilimleri Fakültesi, Sivil Hava Ulaştırma İşletmeciliği Bölümü, 38030, Kayseri/Türkiye.
ORCID: 0000-0003-0434-5834

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Bankacılık
Sermaye Yeterliliği
WASPAS

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Banking
Capital Adequacy
WASPAS

ÖZ

Küreselleşen dünyamızda yaşanan finansal krizler ile birlikte bankacılık alanında denetim ve gözetimin zorunlu bir hal aldığı görülmektedir. Bu amaç doğrultusunda 1974 yılında yaşanan Dünya Petrol Krizi sonrası 1988 yılında Basel Komitesi tarafından Sermaye Yeterlilik Uzlaşısı geliştirilmiştir. Türkiye'de 1989 yılından itibaren Basel I, 2006 yılından itibaren Basel II standartlarının kapsamlı versiyonu uygulanmaktadır. Çalışmanın amacı, BIST'te işlem gören bankaların sermaye yeterliliklerine göre karşılaştırılmasıdır. Çalışma, 2012-2017 yılları arasında BIST'te işlem gören 13 bankayı kapsamaktadır. Bu doğrultuda bankaların sermaye yeterlilik oranları kullanılarak WASPAS yöntemine göre değerlendirilmiştir. Sonuç olarak sermaye yeterliliği açısından Albaraka, Kalkınma ve TSKB bankaları en iyi; QNB Finansbank ve Denizbank'ın ise genelde düşük düzeyde oldukları görülmüştür. Yine, 2013 yılında sermaye yeterlilik düzeyleri ile hisse senedi getirileri arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

ABSTRACT

In globalizing world, With the financial crises, it is observed that supervision and supervision in the field of banking become obligatory. The aim of this study is to compare the banks that are traded in BIST according to their capital adequacy. The study covers 13 banks traded in BIST between 2012-2017. In this direction, the capital adequacy ratios of the banks were used and evaluated according to the WASPAS method. As a result, in terms of capital adequacy, Albaraka, Development and TSKB banks are the best; QNB Finansbank and Denizbank were found to be generally low. Again, in 2013, a significant relationship was found between capital adequacy levels and stock returns.

1. Giriş

Son yıllarda bireysel, kurumsal ve ülkeler bazında ticari ilişkilerin artması ile birlikte bankaların fon toplama ve kullandırma faaliyetlerinin de hızla arttığı görülmektedir. Bu hızlı artış, beraberinde bankaların pazardan daha fazla pay alma ve daha fazla kar elde etme isteğini arttırmakta, dolayısıyla kıyasıya rekabet içerisinde yanlış uygulamalara

ve risklere de neden olmaktadır. Bu olumsuzluklar bankaların temel faaliyetlerinden kaynaklanan kredi, piyasa ve operasyonel risk şeklinde ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla bu durum bankaların kayıplarını arttırmakta ve resesyon dönemlerinde ülke ekonomisini olumsuz bir şekilde etkileyebilmektedir. Bu risklerin azaltılabilmesi, bankaların öz sermayelerini arttırması veya öz sermaye yatırımlarına

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: tnavci@erciyes.edu.tr

ağırlık vermesiyle mümkün olabilmektedir. Eğer bankalar, kârlı alanlarda faaliyet gösteren şirketlerin öz sermayelerine yatırım yapabilirlerse, kârlarını artırarak öz kaynaklarında artışı yakalayabilirler. Bu sayede ekonomide resesyona ortadan kalkabilecek ve ekonomik büyüme gerçekleşebilecektir. Aynı zamanda bankalar yeterli sermayesi sayesinde topladıkları fonların geri dönmeme riskini ortadan kaldıracaktır.

Finansal krizlerin sıkıntılı ve çok maliyetli geçmesi, bankacılık sektörünün ve finans sisteminin ileride karşılaşılabileceği krizlere karşı daha dirençli olmasını gerekli kılmaktadır. Bu gereklilik bağlamında sermaye kalitesinin artırılması, likidite, sermaye yeterliliğinin artırılması ve ekonomik döngünün dikkate alınması vb. reformların yapılmasının önemi gittikçe artmaktadır (BDDK, 2010: 4).

Sermaye yeterliliği, finansal sistem içerisinde yer alan kurumların, karşılaştıkları risklere karşılık olarak, yükümlülüklerini karşılayabilecek düzeyde olup olmadığını, yani borçlarını geri ödeyebilme açısından yeterli likiditeye sahip olup olmadıklarını belirtmektedir. Sermaye yeterliliği uygulamasının bankalar açısından temel amacı, sağlam temellere dayalı mali yapı ile faaliyetlerinin devamının sağlanması ve tasarruf sahiplerinin finansal sistem içerisinde maruz kalabileceği zararların engellenmesidir. Bu sebeple finansal sistem içerisinde özellikle bankalar açısından sermaye yeterliliğinin sağlanması, maruz kalılabilecek risklere karşı bir güvence oluşturmaktadır (Reis ve Kötüoğlu, 2016: 102).

Basel I, II ve III ile birlikte ortaya konulan kriterler, bankalar açısından piyasa disiplini sağlamak, etkili bir risk yönetimi, sermaye yeterliliği ölçümlerinin etkinliği ve finansal sistemin istikrarına katkı sağlamak için sunulmuş önemli bir adımdır. Basel Komitesi, bankaların karşılaştıkları riskleri daha doğru bir biçimde yansıtabilecek esnek olan bir uygulama alanı oluşturmayı amaçlamaktadır. Hem istikrarlı hem de sağlıklı finansal sistemi sürdürülebilir kılabilmek tek başına bankaların asgari sermaye yeterliliğinin sağlanmasıyla mümkün değildir. Bu sürdürülebilirliği sağlamak, etkin bir şekilde denetim ve gözetim sistemini oluşturabilmek ve uygulayabilmek ile mümkündür. Yine, piyasa disiplininin artırılması da bu sürdürülebilirlik açısından gereklidir (Külahi vd., 2013: 190). Bu çalışmada Türkiye’de faaliyet gösteren 13 bankanın sermaye yeterliliklerinin karşılaştırılması amaçlanmaktadır. Dolayısıyla bankalar, Waspa yöntemine göre sermaye yeterliliği konusundaki değişkenlerin kullanılması ile analiz edilmiştir.

2. Literatür Araştırması

Bankacılık ve sermaye yeterliliği konusunda yapılmış birçok çalışma bulunmaktadır. Bu bölümde bu çalışmalardan bazıları kısaca özetlenmiştir.

George ve Dimitrios (2004) yapmış oldukları çalışmada, sermaye yeterliliğine göre Yunanistan’daki bankaların performanslarını veri zarflama analizi yöntemi ile ölçmüşlerdir. Kosmidou ve Zopounidis (2008) çalışmalarında, Yunanistan’da faaliyette bulunan 14 adet ticari ve 16 adet kooperatif bankalarının performanslarını değerlendirmeyi amaçlamışlardır. Araştırmada, 2003 ve 2004 yılları arasındaki verileri ile Promethee yöntemini

kullanmışlardır. Sonuç olarak, ticari bankaların performanslarını iyileştirme eğiliminde olduğunu ifade etmişlerdir. Bununla birlikte, ticari bankalar kârlarını ve pazar paylarını önemli ölçüde arttırırken kooperatif bankalarının finansal anlamda kötüye gittiğini belirtmişlerdir.

Wu vd. (2009) çalışmalarında üç bankanın performanslarını değerlendirmeyi amaçlamışlardır. Araştırmada çok kriterli karar verme yöntemlerinden SAW, TOPSIS ve VIKOR yöntemlerini kullanmışlardır. Kriterlerin ağırlıklarını belirlemede Bulanık Analitik Hiyerarşi Sürecinden yararlanmışlardır. Sonuçlara bakıldığında tüm yöntemlerde benzer performans sıralamasının elde edildiği görülmüştür.

Doumpos ve Zopounidis (2010) yapmış oldukları çalışmalarında, Yunanistan bankalarının 2001- 2005 yıllarına ait performans sıralamasını yapmışlardır. Araştırmada, çok kriterli karar verme yöntemlerinden Promethee-II yöntemini kullanmışlardır. Kullanılan kriterlerin ağırlıkları Yunanistan bankalarındaki uzman analistler yardımıyla belirlenmiştir. Sonuçlara genel olarak dikkat edildiğinde, yıllar itibarıyla en yüksek performans skorlarının 3.17, 3.63, 3.45, 3.81 ve 3.5; en düşük performans skorlarının ise sırasıyla 1.44, 1.83, 1.58, 1.57 ve 1,58 olduğunu tespit etmişlerdir.

Mermod ve Ceran (2011) yapmış oldukları çalışmalarında, Basel Komitesi tavsiyeleri doğrultusunda, riskler için sunulan sermaye yeterlilikleri değerlendirilerek, Türkiye, Avrupa, Amerika Birleşik Devletleri’nin bankacılık sektörünü karşılaştırmışlardır. Çalışmada 2004-2009 dönemini dikkate almışlardır. Sonuç olarak, tüm yıllar incelendiğinde en düşük SYO Avrupa’da %11,1, ABD’de %12.2 ve Türkiye’de %18 iken, en yüksek SYO Avrupa’da % 13.2, ABD’de %14.1 ve Türkiye’de %28.8 olduğu tespit edilmiştir. Bu değerlere göre Türkiye’nin sermaye yapısının dışarıya nazaran iyi düzeyde olduğunu belirtmişlerdir.

Uçkun ve Girginer (2011) yapmış oldukları çalışmalarında, Türk Bankacılık Sistemi’ndeki 3 adet kamu ve 10 adet özel mevduat bankalarının 2008 yılı için finansal performanslarının belirlenmesini amaçlamışlardır. Araştırmada yöntem olarak, Gri İlişki Analizi (GİA), değişkenler olarak karlılık, likidite, aktif kalitesi ve sermaye yeterliliği oranlarını kullanmışlardır. Analiz sonuçlarına göre, sermaye yeterliliği açısından bakıldığında kamu bankalarından vakıf bankası özel bankalardan ise Turkish bankasının daha iyi olduğunu tespit etmişlerdir. Genel olarak GİA sonucuna bakıldığında ise finansal performans bakımından ilk sırayı kamu bankalarından Ziraat Bankası, özel bankalardan ise Anadolu Bankasının aldığını tespit etmişlerdir.

Sarıtaş ve Gökçe (2012) çalışmalarında Türkiye’de yer alan yabancı ve ulusal sermayeli bankalar Basel II “Sermaye Yeterlilik Oranı Standardı” açısından değerlendirmişler yine sermayenin kaynağı ile sermaye yeterlilik oranı arasında korelasyonun olup olmadığını incelemişlerdir. Araştırmada 2005-2010 dönemini kullanmışlardır. Araştırma sonucuna göre en yüksek ortalama SYO değerine, 2005-2008 döneminde ulusal bankaların, 2009-2010 döneminde ise yabancı bankaların sahip olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca ortalama SYO bakıldığında en yüksek değere Ziraat bankasının, en düşük değere ise Finansbank’ın sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Olalekan ve Adeyinka (2013) çalışmalarında sermaye yeterliliğinin, Nijerya'da mevduat alan yerli ve yabancı bankaların karlılığına etkisini incelemişlerdir. Araştırmada 2006-2010 yıllarına ait veriler ile regresyon analizini kullanmışlardır. Sonuç olarak, bankaların sermaye yeterliliği ve karlılığı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olduğunu tespit etmişlerdir. Bununla birlikte Nijerya'daki mevduat bankaları için, karlılığın belirlenmesinde sermaye yeterliliğinin önemli bir rol oynadığını ifade etmişlerdir.

Özdemir ve Demireli (2013) çalışmalarında Borsa İstanbul banka endeksinde yer alan 12 mevduat bankasının 2011 ve 2012 yıllarına ilişkin finansal performans sıralamasını elde etmeyi amaçlamışlardır. Araştırmada TOPSIS ve VIKOR yöntemlerinden faydalanmışlardır. Analizde TOPSIS sonucuna bakıldığında, ilk sırada her iki yılda da Alternatif Bank, son sırada ise 2011 yılında Akbank, 2012 yılında halk bankasının yer aldığı tespit etmişlerdir. VIKOR sonucuna göre ise ilk sırada 2011 yılında Finans Bank, 2012 yılında Şekerbank, son sıra da ise her iki yılda da Akbank yer aldığı belirtilmiştir.

Ifeacho ve Ngalawa (2014) yapmış oldukları çalışmada Güney Afrika bankacılık sektörünün performansları üzerinde etkili olan makroekonomik değişkenlerin etkisini incelemeyi amaçlamışlardır. Araştırmada, 1994-2011 dönemi için makroekonomik değişkenlerin sermaye yeterliliği, varlık kalitesi, yönetim, kazanç ve likidite performanslarına etkisini incelemişlerdir. Araştırmanın analizinde regresyon analizi kullanmışlardır. Sonuç olarak, yönetim kalitesinin ve likiditenin banka performansı ölçütleriyle pozitif bir ilişki içinde olduğunu belirtmişlerdir.

Kandemir ve Karataş (2016) yapmış oldukları çalışmalarında Borsa İstanbul'da işlem gören 12 mevduat bankasının 2004-2014 yılları arasındaki finansal performanslarını incelemişlerdir. Yöntem olarak Gri ilişkisel analiz, Topsis ve Vikor yöntemlerini kullanmışlardır. Sonuç olarak, en yüksek finansal performansa Gri İlişkisel Analiz yöntemi ve Topsis'e göre Vakıfbank, Vikor yöntemine göre ise Denizbank'ın olduğunu tespit etmişlerdir. En düşük finansal performansa ise Gri İlişkisel Analiz yöntemi ve Topsis'e göre Şekerbank, Vikor'a göre Tekstil Bank'ın olduğunu belirtmişlerdir.

Tezergil (2016) çalışmasında Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren mevduat bankalarının finansal performanslarını değerlendirmeyi amaçlamıştır. Araştırmada yer alan 28 bankanın 2009-2013 yıllarına ait performans sıralamalarını elde etmek için Vikor yöntemini kullanmıştır. Analiz sonucuna göre en iyi performans gösteren banka 2009 ve 2010'da Akbank, 2011 ve 2012'de Ziraat, 2013 yılında ise Citybank'ın olduğunu tespit etmiştir.

Akçakanat vd. (2017) çalışmalarında aktif büyüklüklerine göre küçük, orta ve büyük ölçekli bankaların performanslarını değerlendirmişlerdir. Çalışmada Entropi ve Waspas yöntemlerini kullanmışlardır. Analizde kullanılan kriterlerin ağırlıklarını Entropi yöntemi ile hesaplanmışlardır. Analiz sonucuna göre büyük ölçekli bankalar içerisinde Ziraat Bankası, orta ölçekli bankalar içerisinde Finansbank ve küçük ölçekli bankalar içerisinde ise Anadolu Bank'ın en iyi performansa sahip olduğunu tespit etmişlerdir.

Karaçor vd. (2017) çalışmalarında Türkiye'de faaliyet gösteren bankaların 2003-2015 dönemindeki performanslarını karşılaştırmalı olarak analiz etmeyi amaçlamışlardır. Araştırmada CAMELS modelini kullanmışlardır. Yine, 12 bankaya ait sermaye yeterliliği, aktif kalitesi, yönetim yeterliliği, kazanç durumu, likidite durumu ve piyasa riskine karşı duyarlılık oranlarını kullanmışlardır. Sonuç olarak, kamusal sermayeli bankaların, özel sermayeli bankalara kıyasla 2003, 2004, 2005, 2006, 2014 ve 2015 yıllarında, sermaye yeterliliği açısından daha iyi performans gösterdiğini tespit etmişlerdir.

Ural vd. (2017) yapmış oldukları çalışmada Türkiye'de faaliyet gösteren 3 adet kamu sermayeli bankanın performanslarını araştırmışlardır. Araştırmada çok kriterli karar verme tekniklerinden Entropi ve Waspas yöntemlerini kullanmışlardır. Çalışmanın uygulaması amacıyla 2012-2016 dönemini kullanmışlardır. Sonuç olarak, 2012 ve 2013 için en iyi performansa Vakıflar Bankasının, 2014, 2015 ve 2016 yılları için ise en iyi performans gösteren kamu sermayeli bankanın Ziraat Bankasının olduğunu tespit etmişlerdir.

3. Yöntem: WASPAS Metodu

Waspas Yöntemi (Weighted Aggregated Sum Product Assessment) 2012 yılında Zavadskas ve arkadaşları tarafından önerilmiştir. WASPAS "Ağırlıklı Toplam Modeli (Weighted Sum Model)" ve "Ağırlıklı ürün Modeli (Weighted Product Model)" olmak üzere iki farklı modelin sonuçlarını birleştiren bir Çok Kriterli Karar Verme yaklaşımıdır (Zavadskas vd., 2012: 3-5). Bu iki modelin sonuçlarına göre hesaplanan birleşik optimal kriterin değerine göre alternatiflerin sıralaması yapılmaktadır. Yöntem kendi işleyişi içerisinde duyarlılık analizi yaparak alternatif sıralamalarındaki tutarlılığı kontrol edebilmektedir (Yurdoğlu ve Kundakcı, 2017: 259).

WASPAS Yöntemi 6 adımdan oluşmakta ve bütün çok kriterli karar verme yöntemleri karar matrisi ile başmaktadır. Yönteme ait bu 6 adım sırasıyla aşağıda yer almaktadır (Zavadskas vd., 2012:3-4; Chakraborty ve Zavadskas, 2014: 2-3; Akçakanat vd., 2017: 290-291; Ural vd., 2017: 132-133).

Adım 1: Karar Matrisinin Oluşturulması:

WASPAS yöntemide ait matris, aşağıda yer alan karar matrisi veya değerlendirme matrisi ile başlanmaktadır.

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

Yukarıdaki matriste yer alan m, aday alternatiflerinin sayısını ifade ederken, n ise değerlendirme kriterleri sayısını ifade etmektedir. j'inci kriter göz önüne alınarak i'inci alternatifin performansı, X_{ij} ile ifade edilmektedir.

Adım 2: Normalize Edilmiş Karar Matrisinin Oluşturulması:

İlk olarak WASPAS yöntemi uygulamasında, oluşturulan matris elemanlarının, aşağıda yer alan fayda ve maliyet eşitlikleri kullanılarak doğrusal normalizasyon işlemi yapılmaktadır.

Fayda kriterleri için kullanılacak olan eşitlik;

$$\bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij}}{\max_i x_{ij}} \quad (2)$$

Maliyet kriterleri için kullanılacak olan eşitlik;

$$\bar{x}_{ij} = \frac{\min_i x_{ij}}{x_{ij}} \quad (3)$$

Fayda ve maliyet kriterleri için kullanılan denklemden yararlanılarak normalizasyon işlemi yapılır. Burada \bar{x}_{ij} değeri, x_{ij} değerinin normalize edilmiş halidir.

Adım 3: Ağırlıklı Toplam Yöntemine (WSM) Dayalı i. Alternatifin Toplam Nispi Öneminin Hesaplanması:

WASPAS yönteme bakıldığında, iki optimizasyon kriteri esas alınarak, bir ortak optimizasyon kriteri aranmaktadır. Optimalliğin ilk kriteri, yani ortalama ağırlıklı başarımın ölçütü, WSM yöntemine benzemektedir. WSM, bir takım kararların, bir dizi karar kriteri ile değerlendirilmesi için uygulanan popüler ve kabul görmüş birçok kriterli karar verme yaklaşımıdır. WSM yöntemine dayanarak, toplam nispi değer önemi i'inci alternatif değeri her bir kriterle ait ağırlık değeri ile çarpıldıktan sonra her bir alternatif değeri sırasıyla toplanarak aşağıdaki gibi hesaplanır.

$$Q_i^{(1)} = \sum_{j=1}^n \bar{x}_{ij} \cdot w_j \quad (4)$$

Adım 4: Ağırlıklı Ürün Yöntemine (WPM) Dayalı i. Alternatifin Toplam Nispi Öneminin Hesaplanması:

WPM yöntemine göre toplam göreceli önemlilik değerleri eşitlik 5 yardımı ile hesaplanır. İkinci adımdaki normalize edilmiş karar matrisi üzerinden her bir i. alternatif kriterinin değeri için ilgili kriter ağırlığının kuvveti alındıktan sonra, bulunan değerler her bir alternatif için sırasıyla çarpılıp $Q_i^{(2)}$ değeri elde edilir.

$$Q_i^{(2)} = \prod_{j=1}^n (\bar{x}_{ij})^{w_j} \quad (5)$$

Adım 5: Toplamsal ve Çarpımsal Metodların Ağırlıklandırılmış Ortak Genel Kriter Değerinin Hesaplanması:

Eşitlik 6'da, toplamsal ve çarpımsal metodların ağırlıklı ortak genelleştirilmiş kriter değerlerinin hesaplanması görülmektedir.

$$Q_i = 0.5Q_i^{(1)} + 0.5Q_i^{(2)} = 0.5 \sum_{j=1}^n \bar{x}_{ij} \cdot w_j + 0.5 \prod_{j=1}^n (\bar{x}_{ij})^{w_j} \quad (6)$$

Adım 6: Alternatiflerin Genel Toplam Göreceli Öneminin Hesaplanması:

Karar verme sürecinin sıralamasını yapabilmek için, WASPAS yöntemi kapsamında alternatiflerin toplam göreceli öneminin belirlenmesi amacı ile daha genel bir model geliştirilmiştir.

$$Q_i = \lambda Q_i^{(1)} + (1 - \lambda) Q_i^{(2)} = \lambda \sum_{j=1}^n \bar{x}_{ij} \cdot w_j + (1 - \lambda) \prod_{j=1}^n (\bar{x}_{ij})^{w_j} \quad (\lambda=0,0.1,\dots,1) \quad (7)$$

Belirlenen alternatifler Q değerine göre derecelendirilir. Burada, en yüksek Q değerine sahip alternatif en iyi olandır. $\lambda=0$ olduğu zaman WASPAS yöntemi WPM'ye dönüşürken, $\lambda=1$ olduğu zaman ise WSM'ye dönüşür.

Eşitlik 7'de görülen WASPAS yöntemine ait varyans, WSM ve WPM'ye bağlı olarak tahminlenmekte ve 1 katsayısıyla gösterilmektedir. Bu bağlamda, optimal 1 değeri eşitlik 8 yardımı ile hesaplanmaktadır.

$$\lambda = \frac{\sigma^2(Q_i^{(2)})}{\sigma^2(Q_i^{(1)}) + \sigma^2(Q_i^{(2)})} \quad (8)$$

Araştırmada BIST'te işlem gören 13 bankaya ait 2012-2017 yılları verileri kullanılarak WASPAS yöntemi kullanılmıştır. Analizde kullanılan veriler Türkiye Bankalar Birliği'nden elde edilmiştir. WASPAS yönteminde bankalar sermaye yeterliliklerine göre değerlendirilirken 5 farklı sermaye yeterlilik oranlarından yararlanılmıştır. Analizde kullanılan bu oranlar Tablo 1'de yer almaktadır.

4. Uygulama

Çalışmada bankaların sermaye yeterlilik performanslarının ölçümünde WASPAS yöntemi kullanılmıştır. Yöntemin uygulamasına örnek olması açısından 2012 yılı hesaplamalar aşamalar halinde anlatılmış olup daha sonra bütün yıllar bazında elde edilen sonuçlara tablo halinde yer verilmiştir.

4.1. 2012 Yılı Örnek Uygulama

Bu bölümde Waspas yöntemi uygulamasında teorik kısımda anlatılan aşamalar 2012 yılı veri seti için uygulanmış ve elde edilen sonuçlara tablolar halinde yer verilmiştir.

Tablo 1. 2012 Yılı İçin Karar Matrisi

	SYO	ÖK / TA	(ÖK-DA) / TA	NBP/ÖK	(NBP+NNHP) / ÖK
AKBANK	18,60	14,10	13,00	-26,20	3,70
ALBARAKA	13,03	9,88	7,11	23,80	217,00
QNBFB	18,8	13,5	10,4	-80,8	-6,0
DENİZ	14,62	11,38	7,00	-52,43	5,61
SKBNK	14,48	12,57	7,78	-23,69	0,40
GARANTİ	18,21	13,30	10,60	-1,00	1,45
HALKBANK	16,17	11,38	8,25	-8,90	-2,93
İSBANK	16,33	12,95	7,18	2,72	2,39
KLNMA	25,15	20,10	15,83	-17,16	-2,97
TSKB	20,35	17,06	14,28	4,65	4,98
VAKBN	16,14	11,40	8,73	0,46	3,37
YKBNK	16,3	13,8	7,82	-14,17	4,99

Tablo 1'de bankaların değişken değerlerinin ham halde verildiği karar matrisi gösterilmektedir. Daha sonra bu değerler aşağıdaki denkleme göre normalize edilerek yeniden hesaplanmıştır.

$$x_n = \frac{x - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}} \quad (9)$$

Tablo 2. Normalize Edilmiş Karar Matrisi (2012 Yılı İçin)

	SYO	ÖK / TA	(ÖK-DA) / TA	NBP/ÖK	(NBP+NNHP) / ÖK
AKBANK	0,739	0,701	0,821	-1,101	0,017
ALBARAKA	0,518	0,492	0,449	1,000	1,000
QNBFB	0,749	0,670	0,657	-3,396	-0,028
DENİZ	0,581	0,566	0,442	-2,203	0,026
SKBNK	0,576	0,625	0,492	-0,995	0,002
GARANTİ	0,724	0,662	0,670	-0,042	0,007
HALKBANK	0,643	0,566	0,521	-0,374	-0,013
İSBANK	0,649	0,644	0,453	0,114	0,011
KLNMA	1,000	1,000	1,000	-0,721	-0,014
TSKB	0,809	0,849	0,902	0,195	0,023
VAKBN	0,642	0,567	0,551	0,019	0,016
YKBNK	0,648	0,687	0,494	-0,595	0,023

Tablo 2’de yer aldığı üzere normalize edilmiş karar matrisinin oluşturulmasının ardından Q_1 ve Q_2 değerleri hesaplanmıştır. Q_1 , her bankanın kendi içinde değişken değerlerinin ağırlıkları ile çarpımının toplamını; Q_2 ise çarpımını ifade etmektedir. Bu aşamada çalışmada değişkenler eşit ağırlıklı olarak alındığından doğrudan toplama ve çarpma işlemi yapılmış olup, elde edilen sonuçlar tablo 3’deki gibidir.

Tablo 3. Q_1 Ve Q_2 Değerleri

BANKALAR	Q_1	Q_2
AKBANK	1,178212	-0,00799
ALBARAKA	3,458614	0,114341
QNBFB	-1,34698	0,030808
DENİZ	-0,58759	-0,00829
ICBCT	0,69917	-0,00033
SKBNK	2,019876	-9E-05
GARANTİ	1,342756	0,000956
HALKBANK	1,871991	0,000239
ISBANK	2,265321	0,009865
KLNMA	2,777835	0,00278
TSKB	1,794476	5,96E-05
VAKBN	1,256099	-0,00301

Q_1 ve Q_2 değerlerinin hesaplanmasının ardından belirli bir lambda değeri kullanılarak bankaların performans skorları elde edilir. Burada lambda değeri 0 alındığında WASPAS yöntemi WPM, 1 alınırsa WSM yöntemlerine dönüşmektedir. Bu aşamada kullanılan denklem aşağıdaki gibidir. Çalışmada lambda değeri literatüre uygun şekilde 0,5 alınmış olup elde edilen sonuçlar Tablo 4’deki gibidir.

$$Q_i = \lambda Q_{i1} + (1-\lambda)Q_{i2} \quad (10)$$

Tablo 4. Lambda 0,5 Değeri İçin Performans Skoru ve Bankaların Sıralaması

	Skor	Sıralama
AKBANK	0,585109	9
ALBARAKA	1,786478	1
QNBFB	-0,65809	12
DENİZ	-0,29794	11
SKBNK	0,349421	10
GARANTİ	1,009893	4
HALKBANK	0,671856	7
ISBANK	0,936115	5
KLNMA	1,137593	3
TSKB	1,390307	2
VAKBN	0,897268	6
YKBNK	0,626545	8

Tablo 4’e göre sermaye yeterlilikleri açısından Albaraka, TSKB ve Kalkınma Bankası en iyi; QNB Finansbank, Denizbank ve Şekerbank’ın en kötü düzeyde oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Bütün yıllar düzeyinde yapılan hesaplamalara ait sonuçlar Tablo 5’deki gibidir.

Tablo 5. Yıllar Düzeyinde Banka Performans Skorları Ve Sıralaması (2012-2014 Yılları Arası)

	2012		2013		2014	
	Skor	Sıra	Skor	Sıra	Skor	Sıra
AKBANK	0,59	9	-0,43	11	-2,95	10
ALBARAKA	1,79	1	1,94	1	1,82	1
QNBFB	-0,66	12	-0,40	10	-2,37	9
DENİZ	-0,30	11	-2,52	12	-9,18	12
ICBCT	Hesaplanamadı		Hesaplanamadı		Hesaplanamadı	
SKBNK	0,35	10	0,40	6	-6,48	11
GARANTİ	1,01	4	1,19	2	-1,12	8
HALKBANK	0,67	7	0,21	7	0,59	4
ISBANK	0,94	5	-0,13	8	-1,10	7
KLNMA	1,14	3	1,10	5	1,70	2
TSKB	1,39	2	1,19	3	1,44	3
VAKBN	0,90	6	1,18	4	0,02	5
YKBNK	0,63	8	-0,20	9	-0,85	6

Tablo 6. Yıllar düzeyinde banka performans skorları ve sıralaması (2015-2018 yılları arası)

	2015		2016		2017	
	Skor	Sıra	Skor	Sıra	Skor	Sıra
AKBANK	-2,90	7	0,69	5	-2,23	8
ALBARAKA	1,52	3	1,09	3	1,52	1
QNBFB	-15,91	13	-1,55	11	-6,23	12
DENİZ	-13,62	12	-0,70	10	-2,52	9
ICBCT	-5,01	11	-13,0	13	1,31	3
SKBNK	-11,92	10	-2,71	12	-7,02	13
GARANTİ	-2,69	6	-0,64	9	-2,64	10
HALKBANK	0,12	5	0,86	4	0,65	4
ISBANK	-4,29	9	-0,20	8	-2,19	7
KLNMA	2,36	1	1,48	2	1,52	2
TSKB	0,21	4	0,12	6	-0,76	6
VAKBN	1,86	2	1,94	1	0,62	5
YKBNK	-3,86	8	0,11	7	-4,41	11

Tablo 5 ve Tablo 6’da görüldüğü üzere ICBT bankasının 2012-2014 yılları arasındaki veri seti olmaması nedeniyle hesaplama yapılamamıştır. Genel yıllar itibariyle, sıralama yıllara göre değişmekte olup, Albaraka, Kalkınma ve TSKB bankaları sermaye yeterliliği açısından en iyi; QNB Finansbank ve Denizbank’ın ise genelde düşük düzeyde oldukları görülmektedir.

4.2. Sermaye Yeterlilik Düzeyleri ile Hisse Senedi Getirilerinin Karşılaştırılması

Bankaların Waspas yöntemi ile sermaye yeterlilik düzeylerinin belirlenmesinin ardından yıl düzeyinde hisse senedi getirileri arasındaki ilişki olup olmadığı incelenmiştir. Bu aşamada hisse senedi getirilerinin yıllık olarak bulunmuştur. Yıllık bazda getiri, hisse senetlerinin dönem sonu piyasa fiyatı ile dönem başı piyasa fiyatı arasındaki farkın, dönem başı piyasa fiyatına oranı aşağıdaki şekilde hesaplanmıştır.

$$\text{Örneğin; Getiri} = (PF2 - PF1) / PF1 \quad (11)$$

PF1: Hisse senedinin dönem başı fiyatı

PF2: Hisse senedinin dönem sonu piyasa fiyatı

Sermaye yeterlilik düzey skorları ile hisse senedi getiri oranları Spearman korelasyon analizi ile incelenmiş olup elde edilen sonuçlar aşağıda yer alan tablodaki gibidir.

Tablo 7. Sermaye Yeterlilik Düzeyleri ile Hisse Senedi Getirilerinin Karşılaştırılması

Yıl	Korelasyon Katsayısı	Anlamlılık Düzeyi
2012	-0,06	0,87
2013	0,58	0,01
2014	-0,08	0,81
2015	-0,37	0,24
2016	0,06	0,86
2017	-0,06	0,85

Tablo 7'ye göre 2013 yılı için yapılan hesaplamalar neticesinde bankaların sermaye yeterlilik düzeyleri ile hisse senedi getirileri arasında pozitif orta düzey anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Diğer yıllar için değişkenler arasında anlamlı ilişki bulunmamıştır.

5. Sonuç

Sermaye yeterliliğinin istenilen seviyede olması, özellikle kriz dönemlerinde, bankalara borç verenlerin mağdur olmamasını ve reel sektördeki faaliyetlerin devam etmesini veya en az kayıp ile atlatılmasını sağlayabilecektir. Bankacılık sektörünün sermaye anlamında sağlam yapıda olursa yeterli likiditeye de sahip olabilir. Böylece finansal sistem içerisinde tasarruf sahipleri bir kayıp yaşamamış olur ve piyasalara olan güven devam edebilecektir. Bu güven ile birlikte bankaların hisse senetlerinin fiyatları artabilir. Ancak fazla sermaye bulundurmanın da bir takım olumsuzlukları olabilir. Özellikle, toplanan fonların yeterince kullanılmaması bankaların karlarını azaltabilir. Bu sebeple bankaların hisse senetlerinin fiyatı düşebilir. Bu bağlamda bankaların sermaye yeterliliklerinin performanslarının araştırılması ve hisse senetlerinin getirisi ile karşılaştırılması önem arz etmektedir.

Bu çalışmada, BIST'te işlem gören bankaların sermaye yeterliliklerine göre karşılaştırılması amaçlanmıştır. Çalışmada, 2012-2017 yılları arasında BIST'te işlem gören 13 bankaya yer almıştır. Analizde, bankaların sermaye yeterlilik oranları kullanılmış ve yöntem olarak WASPAS yöntemine göre değerlendirilmiştir. Yine çalışmada bankaların sermaye yeterlilik skorları ile getirileri arasındaki ilişkiye bakılmıştır. Bunun için Spearman korelasyon analizi kullanılmıştır.

Çalışmanın sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde, yıllar itibariyle bankaların sermaye yeterliliğine göre performans sıralamasına bakıldığında; ilk sırada 2012, 2013, 2014, 2017 yıllarında Albaraka Türk'ün, 2015 yılında Kalkınma bankasının ve 2016 yılında Vakıf bankasının olduğu tespit edilmiştir. Performans sıralamasının son sırasında 2012, 2015 yıllarında QNBF, 2013, 2014 yıllarında Denizbank, 2016 yılında ICBCT ve 2017 yıllarında Şekerbank'ın olduğu görülmüştür.

Çalışmada genel olarak performansı yüksek olan Albaratürk bankasının, kar/zarar ortaklığı ile çalışan aynı zamanda katılım bankacılığı sektöründe yer almakta, bu bağlamda bankaların kar/zarar ortaklığı ile çalışması durumunda performanslarını artırabilecekleri söylenebilir. Korelasyon analizi sonuçlarına bakıldığında bankaların sermaye yeterliliği skorları ile hisse senetlerinin getirileri arasında sadece 2013 yılında pozitif orta düzey anlamlı bir ilişki tespit edilmiş, diğer yıllarda ise anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Burada hisse senedi yatırımcılarının, bankacılık sektörüne

yatırım yaparken sermaye yeterlilik rasyosu ile pek ilgilenmedikleri söylenebilir.

Daha sonra yapılabilecek çalışmalarda performans sıralamasını yapabilmek için farklı yöntemler kullanılabilir. Yine özellikle hisse senetlerinin getirileri ile bankaların performansı arasında bir ilişki tespit edebilmek için farklı rasyolar kullanılabilir. Yine hisse senetlerinin piyasa fiyatı öncü gösterge olduğundan bankaların bir önceki yıla ait performans skorları ile karşılaştırma yapılabilir.

Kaynakça

- Akçakanat, Ö., Eren, H., Aksoy, E., & Ömürbek, V. (2017). Bankacılık Sektöründe ENTROPI ve WASPAS Yöntemleri ile Performans Değerlendirmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(2), 285-300.
- BDDK (2010). *Sorularla Basel III*. Ankara: Risk Yönetim Dairesi.
- Chakraborty, S., & Zavadskas, E. K. (2014). Applications of WASPAS method in manufacturing decision making. *Informatica*, 25(1), 1-20.
- Doumpos, M., & Zopounidis, C. (2010). A Multicriteria Decision Support System For Bank Rating. *Decision Support Systems*, 50(1), 55-63.
- George, E. H., & Dimitrios, S. S. (2004). Efficiency Measurement of The Greek Commercial Banks With The Use of Financial Ratios: A Data Envelope Analysis Approach. *Management Accounting Research*, 15(2), 201-224.
- Ifeacho, C., & Ngalawa, H. (2014). Performance of The South African Banking Sector Since 1994. *Journal of Applied Business Research*, 30(4), 1165-1183.
- Kandemir, T., & Karataş, H. (2016). Ticari Bankaların Finansal Performanslarının Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri İle İncelenmesi: Borsa İstanbul'da İşlem Gören Bankalar Üzerine Bir Uygulama (2004-2014). *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5(7), 1766-1776.
- Karaçor, Z. Ö., Mangır, F., Kodaz, Ş. S., & Kartal, M. Kamusal ve Özel Sermayeli Bankaların Camels Performans Analizi: Türkiye Örneği. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(2 (Icefm 2017)), 47-65.
- Kosmidou, K., & Zopounidis, C. (2008). Measurement of Bank Performance in Greece. *South Eastern Europe Journal of Economics*, 1(1), 79-95.
- Külahi, E. A., Tiryaki, G., & Yılmaz, A. (2013). Türkiye'de Basel I, II Ve III Kurallarına Uyum Süreci. *Öneri Dergisi*, 10(40), 185-200.
- Mermod, A. Y., & Ceran, M. (2011). Basel III Doğrultusunda Bankacılık Riskleri ve Sermaye Yeterliliği; Türk Bankacılık Sektörü Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 2(4), 29-38
- Olaekan, A., & Adeyinka, S. (2013). Capital Adequacy And Banks' Profitability: An Empirical Evidence From

- Nigeria. *American International Journal of Contemporary Research*, 3(10), 87-93.
- Özdemir, A., & Demireli, E. (2013). Mevduat Bankalarının Performansının ANP-TOPSIS ve ANP-VIKOR Bütünleşik Yaklaşımlarıyla Karşılaştırmalı Analizi: Borsa İstanbul (Xu Banka) Üzerine Bir Uygulama. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 50(584), 59-80.
- Reis, G., & Kötüoğlu, R. (2016). Türk Bankacılık Sektörünün Sermaye Yeterliliği Davranışı. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(3), 101-110.
- Sarıtaş, H., & Gökçe, A. (2012). Türkiye’de Faaliyet Gösteren Ulusal ve Yabancı Sermayeli Bankaların Sermaye Yeterlilik Oranı Açısından Değerlendirilmesi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 49(571), 33-42.
- Tezergil, S. A., (2016). VIKOR Yöntemi İle Türk Bankacılık Sektörünün Performans Analizi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 38(1), 357-375
- Uçkun, N., & Girginer, N. (2011). Türkiye’deki Kamu ve Özel Bankaların Performanslarının Gri İlişki Analizi İle İncelenmesi. *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (21), 46-66.
- Ural, M., Demireli, E., & Çalık, S. G. (2017). Kamu Bankalarında Performans Analizi: ENTROPI ve WASPAS Yöntemleri İle Bir Uygulama. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (31), 129-141.
- Wu, H. Y., Tzeng, G. H., & Chen, Y. H. (2009). A Fuzzy MCDM Approach For Evaluating Banking Performance Based on Balanced Scorecard. *Expert Systems With Applications*, 36(6), 10135-10147.
- Yurdoğlu, H., & Kundakcı, N. (2017). SWARA ve WASPAS Yöntemleri İle Sunucu Seçimi. *Balikesir University Journal of Social Sciences Institute*, 20(38), 253-269.
- Zavadskas, E. K., Turskis, Z., Antucheviciene, J., & Zakarevicius, A. (2012). Optimization of weighted aggregated sum product assessment, *Electronics and Electrical Engineering*, 122(6), 3- 6.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Financial Failure Estimation with Logistic Regression Model: A Study on Technology Sector Companies Treated in BIST

Lojistik Regresyon Modeli İle Finansal Başarısızlık Tahminlemesi: BİST'te İşlem Gören Teknoloji Şirketleri Üzerine Bir Çalışma

Emre Bulut ^{a,*}, Ahmed İhsan Şimşek ^b

^a Arş. Gör., Fırat Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 23119, Elazığ/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-2884-1405

^b Arş. Gör., Fırat Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 23119, Elazığ/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-2900-3032

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 29 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Keywords:

Lojistik Regresyon
Finans
Finansal Oranlar
Finansal Başarısızlık
BİST

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, BİST'de işlem gören Teknoloji Sektörü işletmelerinin finansal başarısızlıklarının 1 yıl önceden tahmin edilmesi için güvenilir bir model oluşturmaktır. Bu amaçla, öncelikle finansal başarısızlık ve bunun önceden tahmin edilmesi hakkında daha önce yapılan çalışmalar incelenmiş, sonrasında finansal başarısızlık kavramı ile nedenleri ele alınmıştır. Daha sonra finansal oranların analizi ve lojistik regresyon analizi tekniklerinin finansal başarısızlığın tahmininde birlikte kullanılması konusu teorik olarak açıklanmıştır. Son kısımda ise finansal başarısızlığın önceden tahmin edilmesinde açıklayıcı olabilecek finansal oranların belirlenmesi ve model oluşturulması amacıyla BİST'de işlem gören Teknoloji Sektöründeki işletmelerinin finansal oranları ile şirketlerin finansal başarı ve başarısızlık kategorileri lojistik regresyon yöntemi ile analiz edilerek değerlendirilmiştir. Değerlendirme sonucunda işletmelerin finansal başarı durumlarının 1 yıl önceden tahmin gücünün arttığı tespit edilmiştir.

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Logistic Regression
Finance
Financial Ratios
Financial Failure
BİST

ABSTRACT

The purpose of this study is to establish a reliable model for predicting the financial failures of the Technology Sector enterprises traded in the BIST 1 year in advance. For this purpose, the previous studies on financial failure and predicting financial failure were examined first, then the concept of financial failure and its reasons were discussed. Then the theory of financial ratios and the use of logistic regression analysis techniques in predicting financial failure are explained theoretically. In the last part, the financial ratios of the companies in the Technology Sector traded in the BIST and the financial success and failure categories of the companies were analyzed and evaluated. As a result of the evaluation, it was determined that the financial success situations of the enterprises increased estimation power 1 year ago.

1. Introduction

The determination of the financial failure, the reasons for its disclosure, and the ways to avoid it have been a subject for a

long time. With the impact of globalization and developing technology, commercial boundaries have erased. As a result, companies are dealing with investors, customers and

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: ebulut@firat.edu.tr

competitors on a global scale. This situation puts businesses into a great uncertainty. In environments where uncertainty is high, predicting financial failure is becoming increasingly complex, and risk prediction becomes more important. Early identification of financial failure and early intervention in this situation can minimize the negative effects of financial failure on both companies and investors.

When investors and lenders make decisions about a company, they analyze the financial statements of the companies with various analysis techniques. In the same way, company owners and managers also have information about the company's current situation by examining their own financial statements and shape their strategic decisions in line with this information in the decision-making process. Financial analysis techniques are generally used in evaluating the financial structures of the companies. For this, financial ratios are calculated. Financial ratios are derived from numerical values in financial statements such as balance sheet, income statement, cash flow statement. These rates provide information about the current state of the business. Financial ratios warn the company against various threats such as bankruptcy, financial failure, comparison of the current situation with the past periods, and other companies.

It is important to recognize the signals beforehand about the possibility of financial failure for many people and institutions such as companies, investors, lenders, insurance companies. Models are supported with certain financial ratios for predicting financial failure have an important place in predicting financial failure. These models provide important and critical information for the companies to take precautions in the financial domain.

The first serious work on the use of financial ratios in measuring financial failure was made by Beaver in 1966. Financial ratios are analyzed using various methods of analysis and the risk of financial failure is determined together with many relevant information about the company. Depending on the developments in technology and statistical techniques, financial failure measurement models are also evolving and diversifying day by day.

The purpose of this study is to establish a reliable model for predicting the financial failures of the Technology Sector enterprises traded in the BIST 1 year in advance. For this purpose, the previous studies on financial failure and predicting financial failure were examined first, then the concept of financial failure and its reasons were discussed. Then the theory of financial ratios and the use of logistic regression analysis techniques in predicting financial failure are explained theoretically. In the last part, the financial ratios of the companies in the Technology Sector traded in the BIST and the financial success and failure categories of the companies were analyzed and evaluated with the IBM SPSS Statistics 22 program.

2. Literature Review

As a result of the massive bankruptcy of the companies in the Great Depression of 1929, some financial tables and the ratios obtained with them helped to predict the financial failure and the first studies in this area were seen in this period. The first study on the prediction of financial failure

was a discriminant analysis developed by R. A. Fischer in the 1930s just after the Great Depression (Altman, 1968).

The first studies after that were made about 30 years later. Beaver (1966) identified 30 different financial ratios and applied individual discriminant analysis for each ratio. As a result of the examination of the ratios formed by the 5-year data of the companies, it has been found that the liquidity ratios, the ratios representing the debt solvency, and the profitability ratios can be used in anticipation of the financial failure. However, Beaver's work has been criticized by other researchers for being univariate and for examining only certain rate groups.

Tamari (1966) set up a risk-index model against the likelihood that Beaver's rates would be inadequate to account for failure, and tried to anticipate financial failure by rating businesses according to this index.

Altman (1968) examined the financial statements of 66 different companies between 1946-1965 and identified the five financial ratios to anticipate financial failure. These ratios are determined by working capital / total assets, undistributed profits / total assets, interest and pre-tax profits / total assets, the market value / total liabilities of the business, sales / total assets. With these ratios the Z-Score model has been established and the financial failure has been successful in predicting 95% of the last year and 72% of the last two years.

Meyer and Pifer (1970) established a model of financial failure prediction in their research. According to this model, the dependent variable has been subjected to linear regression analysis to be assigned to one of the financially successful and unsuccessful variables.

In 1972 Daikin compared Altman's Z-Score model with Baever's single discriminant model and found that Baever's model achieved a higher predictor result in single rate calculations and made some changes on discriminant analysis.

Edmister (1972) examined 594 small-scale companies operating in the United States between 1954 and 1969. Through this model, he made multiple regression estimates with 19 different financial ratios and predicted the success or failure of the companies with an accuracy of over 90%.

In 1977 Moyer found that the model developed by Altman had a weak estimation power, and found that a stepwise discriminant analysis could generate a model with a higher predictive power.

The first study on the financial failure in Turkey was made by Ertuna (1978). In the study, the financial ratios of 195 companies between 1973 and 1975 were examined and it was determined that the variables are not normally distributed in the failure prediction model.

In the United States Ohlson (1980) used logistic regression analysis for the first time. With the model Ohlsson has developed, it has successfully estimated about 96% of the cases before 3 years of bankruptcy.

Göktan (1981) developed a model that predicts financial failure by 93% with 19 financial ratios calculated by examining the financial statements of 39 companies operating between 1976 and 1980.

Hill and Perry (1996) examined companies traded on the New York Stock Exchange (NYSE) and the American Stock Exchange (AMEX). Accordingly, they found that the liquidity ratios of financially unsuccessful companies were lower than those of financially successful companies. In addition, they found that interest and unemployment rates had an impact on financial failure.

Altaş and Giray (2005) found that the rates that have the greatest impact on the financial failures of publicly traded companies operating in the textile sector in 2001 are the current rate, the acid test ratio, and the cash rate.

İçerli and Akkaya (2006) examined the financial success-failure situation with 10 financial ratios of 80 publicly traded companies traded between 1990 and 2003. They found that financial failure was the result of management errors

Lin (2009) compared the logit, probit, multi-discriminant and artificial neural network analyzes for power estimation using 20 different financial ratios. As a result the logit method has found better estimation.

Çelik (2010) applied artificial neural networks and discriminant analysis methods to estimate the financial failures of 36 private banks. As a result of the research, artificial neural network analysis gave successful results 1 year before the financial failure, whereas discriminant analysis gave successful results 2 year before the financial failure.

Ekşi (2011) used regression trees (CART) and classification models to determine the risk of financial failure with the help of 4 year financial tables of BIST companies. The correct classification rate of the generated CART model is calculated as 88%.

Terzi (2011) reviewed 22 different companies operating in the food sector using 19 financial ratios. As a result of the study, it has been determined that asset profitability ratio and debt-equity ratio are effective when financial success is determined.

Altunöz (2013) used artificial neural network analysis method to estimate the financial failures of 36 private capital banks. As a result of the study, the financial failure rate can be estimated with 88% accuracy 1 year before and 77% accuracy 2 years before.

Ural, Gürarda and Önemli (2015) used logistic regression analysis to determine whether it was possible to predict financial failure 3 years before using publicly traded food, beverage, and tobacco companies' data between 2005-2012. As a result of the study, it was found that financial failure can be estimated as 91% before 1 year, 91% before 2 years, and 74.5% before 3 years.

Selimoğlu and Orhan (2015) used 23 financial ratios to help measure the financial failures of textile, apparel and leather businesses traded in BIST. As a result of the multivariate analysis, it was found that 7 financial ratios showed significant differences among the groups. As a result of discriminant analysis made by using these 7 ratios, it was determined that the model used has a prediction accuracy of 92%.

Yazıcı (2018) compares discriminant analysis, logistic regression and artificial neural network methods to reveal an

alternative method for predicting financial failure in SMEs. It has been observed that the separation of good and bad credit has been done more successfully with artificial neural network method.

3. Reasons for Financial Failure

Today, when competition between businesses has reached a high level, companies fail to comply with difficult competition conditions due to internal problems or developing external factors. Companies are aiming to minimize these internal and external factors, although they can not completely prevent it.

According to Weitzel and Jonsson (1989), failure is defined as failure to adapt to the environment of the employer, stagnation, organizational mortality, bankruptcy, collapse, downsizing, termination of business activities, closure, and so on.

It has been stated that there must be at least one of the four possible cases in order to say that an entity has failed financially (Özdemir et al., 2012: 23):

- (i) Termination of the company's activities or bankruptcy,
- (ii) Exposure of the firm to a statutory practice such as execution or custody,
- (iii) The company's spontaneous termination of its activities,
- (iv) Negotiation of the debt of the firm with the debt restructuring.

When examined in the literature, it is seen that the criteria used in determining the companies are sometimes considered as financial failure and sometimes as bankruptcy. However, it is also important for the years when the companies to be examined will be selected as well as the companies to be selected. Different selection preferences can give different results under the same conditions (Balcaen and Ooghe, 2006).

Beaver (1966) and Altman (1968), who made the first important studies on financial failure and bankruptcy, used financial statement data and ratio analyzes in their work (Atan and Güneş, 2004). They found that the five ratios set out in these studies were more explicative than the other ratios while detecting failure: the ratio of cash flow to total debt, the ratio of net profit to equity, the ratio of current assets to short-term debt, the ratio of total credits to equity, and the ratio of working capital to equity.

The causes of financial failure in the literature are mainly based on two factors: internal factors and the economic, social, and financial conditions of the country's economy besides the company. Steel (2010) stated that in a survey to determine the reasons for failure in companies, the reasons for failure were determined as follows:

Table 1. Causes of Failure

Causes of Failure	Weights in Failure
Unprecedented Developments in the Economy	%20
Administrative Inefficiencies	%60
Natural disasters	%10
Other	%10

Reference: Steel (2010)

According to the results of this research, it is seen that the main cause of company failures is the inability to manage efficiently due to the managerial inadequacies of the company. After that, it is seen that the economical developments, natural disasters, and other reasons that have been unpredictable in the aftermath.

4. Statistical Methods

Logistic regression, also called logit regression, is a multivariate statistical analysis method that helps predict the dependent variable between two possible options.

Logistic regression requires fewer presuppositions than other methods of analysis. The logistic regression method provides important advantages to the researcher in this respect. The main facilities provided by the assumptions of the logistic regression are given below (Ege and Bayrakdaroğlu, 2009; Özdiç, 1999; İşyar, 1999; Aktaş, 1993)

The underlying assumptions are more realistic than the assumptions of the other models. In this case it gives more realistic results.

Defined for the use of regression analysis and discriminant analysis, the disadvantages of the assumption that the distributions of the main masses are appropriate for the multivariate normal distribution are solved by the logistic regression method. In other words, it does not require the assumption of a multivariate normal distribution, which is an advantage of the logistic regression method.

In the case of assumptions defined for the discriminant model, logistic regression analysis makes more successful estimates. The logistic regression model is an appropriate method to reflect the difference between analysis based on individual observations and analysis based on group data.

In regression analysis, there is a normal distribution of independent variables and a continuous condition of dependent variables. These conditions are not required in the logistic regression. Logistic regression assumes that there are no multiple-link problems between independent variables. In the logistic regression analysis, the equality condition of the variance-covariance matrices is not required.

The logistic regression function assumes that the linear probability function has a cumulative probability distribution of the error term "e". It also assumes that the linear regression model p is in linear relation to the X independent variable. The logit model assumes that the odds ratio (ratio to the likelihood of not having probability of being) is linearly related to X independent variable.

On the other hand, the most important disadvantage of the logistic regression model is the sensitivity to the number of observations. Sometimes the inadequate sample size can cause problems in hypothesis tests related to logistic models (Aktaş, 1993).

The method of logistic regression is based on the concepts of odds and probabilities. Probability is the ratio of the number of results of a given type to the total number of occurrences. In the logistic regression, the probability ratio is defined as the ratio of the likelihood of occurrence of an event being unlikely (Mertler and Vannatta, 2005).

If the probability of occurrence of an event is p, then the probability that this event will not occur is 1-p. Accordingly,

the odds ratio is: $p/(1-p)$. This is called odds ratio. For the logistic transformation of the odds ratio, the natural logarithm is taken and expressed as:

$$\text{Ln}(\text{Odds}) = \text{Ln} (p/(1-p))$$

If the possible x's are assumed to represent independent variables, when the above equation is considered as a correlation function in the generalized linear model frame, the following logit model is obtained:

$$L = \text{Ln} () = \beta_1 + \beta_2 X + e$$

In the above form, L is called Logit. Logit or logistic regression model name comes from here (Gujarati, 2001:555).

The model to be constructed using the above formula gives the logistic regression model. The variables for each observation are also replaced by the logistic regression function generated and the logistic regression score for each observation is calculated. For example, when the logistic regression method is used to determine successful and unsuccessful enterprises, the logistic regression score is calculated separately for each business. The calculated logistic regression score is positioned according to the pre-calculated limit value. If the calculated logistic regression score is below the limit value, the company is not successful and if the calculated logistic regression score is above the limit value, the company is classified as successful.

5. Purpose and Scope of the Study

The aim of this study is to investigate whether financial success or failure of companies in Technology Sector traded in Borsa İstanbul A.Ş. (BIST) can be predicted 1 year in advance with financial ratios in the related period by using logistic regression analysis.

The reason for selecting companies listed on the BIST is that they are more transparent and robust than other companies because they are subject to both the Turkish Commercial Code and the Capital Markets Law and under strict supervision by the relevant institutions. For this reason, in the case of a possible success or failure, it will be more quantitatively accountable than if it is attributed to chance. The fact that selected companies are subject to certain legislation will also contribute to the homogeneity of the datas.

The scope of the study constitutes the enterprises that operate in the technology sector in the BIST. Analyzes made within the scope of the research were made with 15 companies operating in the technology sector. The financial ratios of the companies and the indicators of the failure criteria were taken from the official websites of the BIST and Public Disclosure Platform (KAP).

In the analysis of the data, Logistic Regression Analysis technique was used and Microsoft Excel and SPSS 22 package programs were used.

6. Datas and Variables Used in Research

The universe of the study is the technology sector companies operating in the BIST. In this context, the pre-determined financial ratios were calculated by using the balance sheet and income statement data of 15 of the technology sector companies operating in the BIST. At the same time, the

financial success of the mentioned companies for 2017 has also been determined. The companies subject to the work and the codes they have processed in BIST are listed below:

Table 2. Firms Subject to Analysis

Row Number	Name of the Company	Company Code in BIST
1	ALCATEL LUCENT TELETAS	ALCTL
2	ANEL TELEKOM.	ANELT
3	ARENA BİLGİSAYAR	ARENA
4	ARMADA BİLGİSAYAR	ARMDA
5	ASELSAN	ASELS
6	DATAGATE BİLGİSAYAR	DGATE
7	DESPEC BİLGİSAYAR	DESPC
8	ESCORT TEKNOLOJİ	ESCOM
9	İNDEKS BİLGİSAYAR	İNDES
10	KAREL ELEKTRONİK	KAREL
11	KRON TELEKOMÜNİKASYON	KRONT
12	LİNK BİLGİSAYAR	LINK
13	LOGO YAZILIM	LOGO
14	NETAŞ TELEKOM	NETAS
15	PLASTİKKART	PKART

The 29 financial ratios calculated by using the balance sheets and income statements datas of the companies mentioned in Table 2 are listed below:

Table 3. Financial Ratios

X1	Current Ratio
X2	Quick Ratio
X3	Number of Interest Earned (EBIT /Financing Expenditure)
X4	Cash Ratio
X5	Receivable Collection Time (Day)
X6	Stock Retention Time (Day)
X7	Trade Debt Payment Time (Day)
X8	Total Debt / Total Assets
X9	Short Term Financial Debt / Net Sales
X10	(Short Term Financial Debt + Long Term Financial Debt) / Net Sales
X11	Profitability of Equity (Earnings Before Taxes / Equity)
X12	Assets Profitability (EBIT/ Total Assets)
X13	Profitability Leverage (Profitability of Equity / Assets Profitability)
X14	Gross Profit Margin
X15	EBIT Margin
X16	Earnings Before Taxes Margin
X17	Net Profit Margin
X18	Sales Growth
X19	Equity / Total Assets
X20	Short Term Financial Debt /Total Debt
X21	Long Term Financial Debt /Total Debt
X22	Fixed Assets / Equity
X23	Total Debt / Equity
X24	Net Profit / Total Assets
X25	Operating Profit Margin
X26	Stock Turnover Rate
X27	Receivable Turnover Rate
X28	Current Asset Turnover Rate
X29	Fixed Asset Turnover Rate

Other financially unsuccessful criteria have also been included in the analysis, since it is thought that only by looking at bankruptcy as a financial failure criterion would restrict the work. The following criterias were used to classify a company as unsuccessful: If the company discloses the bankruptcy or enters the bankruptcy process, net loss notification at the end of the year, due to financial difficulties, the company is sent to the detention market in BIST, the total debt-to-asset ratio of the company is more than 75%, and the company has fallen into the difficulty of paying its debts.

It is accepted that the company that complies with any of the above criterias is financially unsuccessful.

7. Research Findings

In BIST, logistic regression analysis was applied to predict the financial failures of companies traded in the Technology Sector. Due to the failure criteria listed earlier in the study, the companies were divided into two groups as financially successful and unsuccessful.

$$Y = \begin{cases} 1, \text{ financially successful} \\ 0, \text{ financially unsuccessful} \end{cases}$$

Because of the dependent variable has two categorical values, binary categorical logistic regression analyzes were used in the study.

In the logistic regression analysis used in the study, the confidence interval was taken as 90% and the cut-off point at the assignment to the groups was determined as 0,5. While these values are determined, widespread use in the literature is taken into consideration. (Erdoğan, 2002; Hosmer and Lemeshow, 2000; Albayra, 2006).

In the logistic regression analysis used in the study, forward stepwise variable selection method (Forward Stepwise-LR) was applied. First, the model in which constant value takes place is created. Then, a new variable model was added at each subsequent step to start variable with the largest contribution, and it was looked at whether the model contributed significantly. If it makes a meaningful contribution to the model, it is added; if it does not make a meaningful contribution to the model, it is not added.

While applying the model in the first step, only the constant value added model is considered so that units belonging to a group can be classified correctly, and this group has the highest number of members. Accordingly, in the first step approximately 73.3% of total variables are correctly classified. In this step, only the constant value is added to the model and the search for a new iteration was terminated because the $-2\log\text{Likelihood}$ statistic showed a decrease below 0.001 in the fourth iteration of this phase. Accordingly, the coefficient of the constant term at the end of the fourth iteration of the first step is 1,012 and $-2\log\text{Likelihood}$ statistic is 17,397. The relevant values are shown in Table 4:

Table 4. 1st Stage Iteration History

Iteration	-2logLikelihood Statistics	Constant Coefficients
1	17,416	0,933
2	17,397	1,010
3	17,397	1,012
4	17,397	1,012

Only the fixed value is included and the model to be considered as a reference has been created in the improvement of the next model. After this, other independent variables will be included in order to determine which financial ratios are indicative of financial failure one year in advance. Models will be included in the models that make a meaningful contribution, and those that do not make a meaningful contribution to the model will not be included in the model. In the second model, which is formed using forward stepwise variable selection method, it is seen that the independent variable that best explains the financial failure of the companies is Total Debt / Equity represented as x23.

The regression equation containing the constant value and the independent variable of the model obtained as a result of two categories of logistic regression analysis was constructed as:

$$Y_i = 3,218 - 1,305 x_{23} + e$$

According to the obtained model, it is seen that the most important financial ration which can be used in predicting financial success is Total Debt / Equity.

While the estimation power of the initial model, which has only constant value, is 77.3%, the classification success of the model estimate based on the year ahead of the current year was realized as 93.3%. In other words, the financial success or failure status of 14 of the 15 technology companies traded in the BIST has been correctly estimated by using the model one year before. While 11 of the 11 successful firms in the financial direction were also correctly estimated, 3 of the 4 firms that were financially unsuccessful were correctly estimated by the model.

Table 5. Correct Forecast Rates

Group	Number of members	Estimated Financially Successful	Estimated Financially Failure	Accurate Forecast Ratio
Financially Successful	11	11	0	%100
Financially Failure	4	1	3	%75
Total	15			%93,3

In addition Cox&Snell R² and Nagelkerke R² statistics, which show the relationship between dependent variable and independent variables, were also calculated in the study. Accordingly, the Cox&Snell R² and Nagelkerke R² statistical values for the latest model are 0,326 and 0,475 respectively. In other words, the independent variable included in the model according to the Nagelkerke R² statistic value can account for 47,5% of the dependent variable changes.

8. Conclusion

It is very important to anticipate the financial situation of the companies to invest for investors who are reluctant and uncertain. Models used for this purpose help investors and

funders to anticipate firm failure and minimize costs associated with company performance by helping businesses to anticipate future situations.

In this study, it was aimed to predict the financial failure of the firm with the logistic regression model by using the annual balance sheet and income tables based on the companies traded in the BIST Technology Sector. With the help of the 29 financial ratios included in the analysis, it was tried to explain what rates or rates could help the financial failure one year in advance.

According to the model aiming to forecast the financial failure 1 year ago, it was seen that the independent variable that best explained the financial failure of the companies was Total Debt / Equity. The correct classification power of the model obtained as a result of logistic regression was determined as 93,3%.

Taking into account the correct classification performance of the model we obtained, it can be said that the estimates of the logistic regression model are a good tool for predicting the financial success or failure of the enterprises. I believe that the model used in this study will be useful for business managers and investors in the decision-making process and for the evaluations they will make.

References

- Aktaş, R. (1993). *Endüstri İşletmeleri İçin Mali Başarısızlık Tahmini*. Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Albayrak, A. S. (2006). *Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Asil Yayınları.
- Altaş, D., & Giray, S. (2005). Mali Başarısızlığın Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemlerle Belirlenmesi: Tekstil Sektörü Örneği. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2), 13-27.
- Altman, E. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *The Journal of Finance*, 23(4), 589-609.
- Altunöz, U. (2013). Bankaların Finansal Başarısızlıklarının Yapay Sinir Ağları Modeli Çerçevesinde Tahmin Edilebilirliği. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 28(2), 189-217.
- Atan, M., & Güneş, B. (2004). İMKB'ye Kote Şirketlerde Bilançooya Dayalı Risk Analizi ve Erken Uyarı Göstergelerinin Araştırılması. In: Dokuz Eylül Üniversitesi 4. İstatistik Günleri Sempozyumu, İzmir-Kuşadası, 19 - 22 May.
- Balcaen, S., & Ooghe, H. (2006). 35 Years of Studies on Business Failure: An Overview of the Classic Statistical Methodologies and Their Related Problems. *The British Accounting Review*, 38, 63-93.
- Beaver, W. H. (1966). Financial Ratios as Predictors of Failure. *Journal of Accounting Research*, 4, 71-111.
- Çelik, M. K. (2010). Bankaların Finansal Başarısızlıklarının Geleneksel ve Yeni Yöntemlerle Öngörüsü. *Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 17(2), 129-143.

- Deakin, E. B. (1972). A Diskriminant Analysis of Predictors of Business Failure. *Journal of Accounting Research*, 10, 167-179.
- Edmister, R. O. (1972). An Empirical Test of Ratio Analysis for Small Business Failure Prediction. *Cambridge University Press*, 7(2), 1477-1493.
- Ege, İ., & Bayrakdaroğlu, A. (2009). İMKB Şirketlerinin Hisse Senedi Getiri Başarılarının Lojistik Regresyon Tekniği ile Analizi. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(10), 139-158.
- Ekşi, İ. H. (2011). Classification of Firm Failure with Classification and Regression Trees. *International Research Journal of Finance and Economics*, 76, 113-120.
- Erdoğan, B. E. (2002). *Bankaların Mali Performanslarının Lojistik Regresyon ile Analizi ve İleriye Yönelik Tahmin ile Bir Uygulama*. Doktora Tezi. İstanbul: Marmara Üniversitesi.
- Ertuna, Ö. İ. (1978). *İmalat Sektörü Özel Kesiminde Mali ve Ekonomik Göstergeler (1973-1975) Bilrapor Sistemi*. İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayınları.
- Göktaş, E. (1981). *Muhasebe Oranları Yardımıyla ve Diskriminant Analiz Tekniği Kullanarak Endüstri İşletmelerinin Mali Başarısızlığının Tahmini Üzerine Ampirik Bir Araştırma*. Doçentlik Tezi.
- Gujarati, D. N. (2001). *Temel Ekonometri*. İstanbul: Literatür Yayınları.
- Hill, N. T., & Perry, S. E. (1996). Evaluating Firms in Financial Distress: An Event History Analysis. *Journal of Applied Business Research*, 12(3), 60-71.
- Hosmer, D. W., & Stanley L. (2005). *Applied Logistic Regression*. USA: John & Wiley Sons.
- İçerli, M. Y., & Akkaya, G. C. (2006). Finansal Açından Başarılı Olan İşletmelerle Başarısız Olan İşletmeler Arasında Finansal Oranlar Yardımıyla Farklılıkların Tespiti. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(1), 413-421.
- İşyar, Y. (1999). *Ekonometrik Modeller*. Bursa: Vigas A.Ş.
- Lin, T. H. (2009). A Cross Model Study of Corporate Financial Distress Prediction in Taiwan: Multiple Discriminant Analysis, Logit, Probit and Neural Networks Models. *Neurocomputing*, 72(16), 3507-3516.
- Mertler, C. A., & Vannatta, R. I. A. (2005). *Advanced and Multivariate Statistical Methods: Practical Application and Interpretation*. Glendale, CA: Pyrczak Publishing.
- Meyer, P. A., & Pifer, H. W. (1970). Prediction of Bank Failures. *The Journal of Finance*, 25, 853-868.
- Moyer, C. R., McGuigan, J. R., & Kretlow, W. (1992). *Contemporary Financial Management*. New York: West Publishing Company.
- Ohlson, J. A. (1980). Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy. *Journal of Accounting Research*, 18(1), 109-131.
- Özdemir, F. S., Choi, F. D. S., & Bayazıtılı, E. (2012). Finansal Başarısızlık Tahminleri Yönüyle UFRS ve Bilginin İhtiyaca Uygunluğu. *Mali Çözüm Dergisi*, 112, 17-52.
- Özdiñç, Ö. (1999). *Derecelendirme Sürecinde Ekonometrik Bir Değerlendirme*. No: 130. Ankara: SPK Yayınları.
- Sayılğan, G. (2008). *İşletme Finansmanı*. Ankara: Turhan Kitabevi.
- Selimoğlu, S., & Orhan, A. (2015). Finansal Başarısızlığın Oran Analizi ve Diskriminant Analizi Kullanılarak Ölçülmesi: BİST’de İşlem Gören Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 66, 21-40.
- Tamari, M. (1966). Financial Ratios as a Means of Forecasting Bankruptcy. *Management International Review*, 6(4), 15-21.
- Terzi, S. (2011). Finansal Rasyolar Yardımıyla Finansal Başarısızlık Tahmini: Gıda Sektöründe Ampirik Bir Araştırma. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(1), 1-18.
- Ural, K., Gürarda, Ş., & Önemli, M.B. (2015). Lojistik Regresyon Modeli İle Finansal Başarısızlık Tahminlemesi: Borsa İstanbul’da Faaliyet Gösteren Gıda, İçki Ve Tütün Şirketlerinde Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 67, 85-100.
- Weitzel, W., & Jonsson, E. (1989). Decline in Organizations: A Literature Integration and Extension. *Administrative Science Quarterly*, 34(1), 91-109.
- Yazıcı, M. (2018). Kredi Risk Analizlerinde Diskriminant Analizi, Lojistik Regresyon ve Yapay Sinir Ağlarının Karşılaştırılması. *Maliye ve Finans Yazıları*, 109, 91-106.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Süt İşletmelerinde Tedarikçi Seçim Kriterlerinin Belirlenmesine ve Değerlendirme Sisteminin Kurulmasına Yönelik Bir Araştırma

A Research for Determining Supplier Selection Criteria and Establishment of Evaluation System in Dairy Plants

Mustafa Deste ^{a,*} Aziz Yurttaş ^b

^a Dr. Öğr. Üyesi, İnönü Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 44280, Malatya/Türkiye.
ORCID: 0000-0001-5781-6543

^b Doktora Öğrencisi, İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Bölümü, 44280, Malatya/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-4443-3102

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi:

Düzeltilme tarihi:

Kabul tarihi:

Anahtar Kelimeler:

Süt İşletmeleri

Tedarikçi Seçim Kriterleri

Tedarikçi Değerlendirme Sistemi

ÖZ

Tedarik zinciri yönetiminin önemli bir parçası olan tedarikçi seçiminde, fiyat, kalite, hizmet, kapasite, zamana ve sözleşme maddelerine uyum gibi birçok kriter dikkate alınmaktadır. Bu çalışmada, süt sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin tedarikçi değerlendirme sürecinde dikkate alınması gereken kriterleri ve bunların önceliklerini belirlemeye yönelik bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla, Güneydoğu Anadolu bölgesindeki işletmeler araştırma kapsamına alınmış ve görüşme, belge inceleme, gözlem gibi yöntemlerle veriler elde edilmiştir. Elde edilen veriler ışığında olası kriterler, uzman görüşleri ve nominal grup tekniği kullanılarak sıralanıp fiyat, kalite, hijyen ve hizmet başlıkları altında gruplandırılmıştır. Fiyatta 7, kalitede 9, hijyende 10 ve hizmette 9 alt kriter olmak üzere toplamda 35 kriter belirlenmiştir. Belirlenen kriterlerin karşılanma durumlarına göre bir ölçek sistemi geliştirilmiş ve bir tedarikçi değerlendirme formu hazırlanmıştır.

ARTICLE INFO

Article history:

Received

Received in revised form

Accepted

Keywords:

Dairy Plants

Supplier Selection Criteria

Supplier Evaluation System

ABSTRACT

In selecting suppliers, which is an important part of supply chain management, many criteria such as price, quality, service, capacity, time and compliance with contractual matters are taken into consideration in the decision process. In this study, a study was conducted to determine the criteria that should be taken into consideration in the supplier evaluation process of the milk companies and the priorities of these. For this purpose, in the Southeastern Anatolia region were taken into the scope of the research and data were obtained through methods such as interviewing, document review and observation. The data obtained are listed in the light using possible criteria, expert opinion and nominal group technique and grouped under the headings of price, quality, hygiene and service. A total of 35 sub-criteria were identified these are 7 in price, 9 in quality, 10 in hygiene criterion and 9 in service. A scale system has been developed in accordance with the determined criteria and a supplier evaluation form has been prepared.

1. Giriş

Bir işletme çok başarılı bir performansla mal veya hizmet üretiyorken tedarikçisinin aynı düzlemde olmaması, işletme açısından bazı sorunlar oluşturarak işletmeyi

yavaşlatabilmektedir. Bu kapsamda, tedarikçi seçim kriterleri amaca yönelik olarak belirlenerek tedarikçiden bu kriterleri yerine getirmesinin istenmesi etkin bir çözüm sağlayacaktır.

Tedarikçilerin değerlendirilmesi için belirlenen kriterlere uyum işletmenin varlığının sürdürülebilirliği açısından

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: mustafa.este@inonu.edu.tr

oldukça önemlidir. İşletme sadece kriterleri belirlemek ile kalmayıp her aşamada sürekli olarak değerlendirme yapmalıdır. Bu çerçevede, belirlenen kriterler ve bu kriterleri değerlendirmek için oluşturulacak ölçme yöntemi ile bir tedarikçi değerlendirme sistemi kurulmalıdır.

Süt işletmelerinde tedarikçi değerlendirme kriterlerinin belirlenmesine yönelik bir çalışma bulunmamaktadır. Karaman, Altuğ ve Oya (2011) bir süt işletmesinde işletmenin yapısı, üretim çeşitliliği, kurulu bulunduğu ülke ve gıda güvenliği konusunda uygulanacak yönetim sistemi ile ilgili ön gereksinim programı oluşturmak üzere çalışma yapmışlardır. Oluşturulan programla, ürünün tüketiciye ulaşana kadar ki sürecinde doğal yapısı, şekil ve ölçütlerine dikkat edilmesi gerektiği söylenmiştir. Ayrıca gıda güvenliğinden sorumlu çalışanların inceleyip onaylaması ve mevzuata uygun olarak hazırlanması gerektiği kaleme alınmış olsa da sadece ürünün üretim aşamasındaki kontrollerine dikkat çekilmiştir. Tedarik ve tedarikçinin değerlendirilmesiyle ilgili konudan bahsedilmemiştir.

2. Literatür Değerlendirmesi

Türk Standartları 1018 Çiğ Süt Standardına (2009) göre; “Süt; inek, koyun, keçi ve manda gibi hayvanların meme bezlerinden salgılanan, içine başka maddeler karıştırılmamış, kendine özgü tat ve kıvamda olan, içinden herhangi bir maddesi alınmamış, beyaz veya krem renkli sıvıdır” diye ifade edilmektedir.

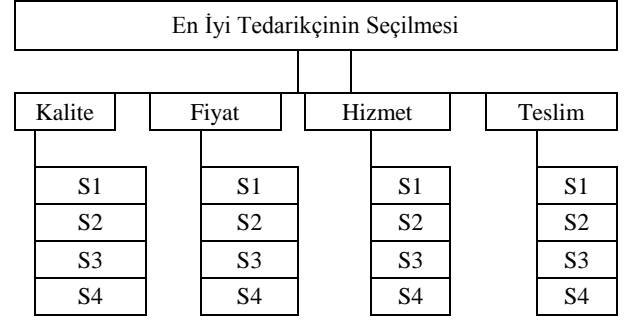
Günümüzde süt üretiminin, yaklaşık %85 gibi önemli bir kısmı inek sütünden karşılanmaktadır (Aras, 2015: 12). Süt üretiminde kullanılan alternatiflerin oranına daha detaylı bakıldığında, dünyada üretilen sütün %83.09’u inek, %12.79’u manda, %1.40’ı koyun, %2.40’ı keçi ve %1.38’i deve sütünden elde edildiği görülmektedir (Kart ve Demircan, 2014: 80). AB dünya süt üretiminde ilk sırada yer alırken Hindistan ve Amerika Birleşik Devletleri sırasıyla ardından gelmektedir (Terin, 2014: 55). Süt tüketiminin en fazla olduğu ülkeler sırasıyla Finlandiya, Hollanda, İsviçre, Norveç ve İtalya’dır (Kart ve Demircan, 2014: 81). Dünya süt tüketimi, kişi başına düşen gelir ve nüfus artışına paralel olarak artmaya devam etmektedir (Knips, 2014: 3). Ülkemizde 2018 yılı Mart ayında süt işletmelerince 161 bin 374 ton içme sütü toplanmıştır. Toplanan bu süttten peynir olarak 67 bin 673 ton, yoğurt olarak 100 bin 393 ton ve ayran olarak 63 bin 613 ton ürün elde edilmiştir. Toplanan inek sütündeki yağ oranı ortalama % 3,4 protein oranı ise ortalama %3,2 olarak tespit edilmiştir (TUİK, 2018).

İşletmeler, isteklerinin sürekli olarak uygun fiyatlardan, doğru yer ve zamanda, doğru miktarda ve kaliteli şekilde karşılanabilmesi için her bir tedarikçiyi, seçim kriterleri ve uygun ölçüler kullanılarak değerlendirmektedir. Kriterler, işletmenin ihtiyaçlarını, tedarik ve teknolojik stratejilerini yansıtabilecek şekilde düzenlenmektedir. Ayrıca, tüm tedarikçiler için ortak kriterlerin kullanılması, karşılaştırmaların daha nesnel olmasını sağlamaktadır (Güner ve Mutlu, 2005: 474).

Literatüre bakıldığında genel olarak tedarikçiler fiyat, kalite, hizmet ve teslimat kriterleri ile değerlendirilmiştir. Ancak her sektörün kendine özgü bazı farklarının olması,

bu kriterlerin artmasına veya detaylandırılmasına sebep olmaktadır. Tedarikçi seçiminde tedarikçinin sağlayacağı gereksinimlerinin sadece fiyatı değil, bunların tedarik şekilleri, tedarik sağlama sıklığı, tedarik miktarı yönünden, sınırlılıkları, tedarik kapasitesi, uzun dönemde tedarikin sürdürülebilirliği ile tedarik ettiği materyallerin çeşitliliği vb. faktörler de göz önüne alınmaktadır (Görçün, 2013: 112). Nydick ve Hill (1992), tedarikçi seçim kriterlerini Şekil 1’de gösterdiği gibi bir hiyerarşik yapı altında düzenlemişlerdir.

Şekil 1. Seçim Kriterler Hiyerarşisi



Kalite kriteri, her ürünün kendine özgü bir kalitesi olması gerektiği düşünüldüğünde, işletmenin tedarikçisini değerlendirirken en az fiyat kadar hatta bazı durumlarda fiyattan bile önce düşünmesi gereken bir kriter olmaktadır. İşletme tarafından talep edilen kalite şartları ürünün teslim zamanının değişmesine neden olmaktadır. Tedarikçi üretim kalitesinin artması, tedarikçinin kalite iyileştirme faaliyetlerine daha fazla önem vermesini sağlamaktadır. Müşterilerine kaliteli ürün veya hizmet vermek isteyen bir firma, bir bütün olarak iyileşmek adına tedarikçisinin de aynı kalitede ürün veya hizmet vermesini istemektedir. Müşteri memnuniyeti, üretim yönetimi ve planlaması için tedarik kalitesi de çok önem arz etmektedir. Ayrıca, tedarikçiden sağlanan ürün veya hizmetlerin kalite seviyesi, iade edilen ürünlerin oranı da kaliteyi göstermektedir (Akman ve Alkan, 2006: 27).

Fiyat kriteri, tedarikçinin diğer tedarikçilere göre daha uygun fiyat vermesi ve alınan ürün miktarına göre diğer tedarikçilere oranla daha yüksek oranda indirim yapması tercih edilme sebebi olmaktadır. Ürün fiyatı kârlılık oranını doğrudan etkilemektedir (Dağdeviren, 2006: 251). İşletmelerin kâr etmeleri kuruluş amacını oluştururken, kârı yüksek tutmak için izlenecek politikalarından biri olan hammaddeyi ucuza tedarik etmeleri gerekmektedir. Bu aşamada istenilen mal veya hizmeti en ucuza veren tedarikçi tercih edilmektedir.

Hizmet kriteri, satıştan sonraki teknik servisten nakliye sorunlarına kadar, sigortasının olup olmamasından üreticisinin şikâyetleriyle ne kadar yakından ilgilendiğine kadar içermektedir (Akman ve Alkan, 2006: 27). Hizmet kıstasını kısaca müşterinin sürekliliği açısından takip, kontrol ve iyi bir iletişim kurma diyebiliriz.

Teslimat kriterine bakıldığında ise, tedarikçinin sipariş edilen ürünleri zamanında teslim etmesi işletme tarafından daha çok tercih edilmesini sağlamaktadır. Bu durum tedarikçinin kârlılık oranını olumlu yönde etkilemektedir (Dağdeviren, 2006: 250).

3. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Bu çalışmada, her sektörde değişik hassasiyetler gösteren tedarikçi değerlendirme sürecinde, süt işletmelerinin kendine özgü değerlendirme kriterlerinin belirlenmesi ve mevcut işletmelerin bu kriterlere dayanarak kendi tedarikçilerini değerlendirme sürecinde kullanılabilecek ölçeklerin geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

Araştırmada, Güneydoğu Anadolu Bölgesinde faaliyet göstermekte olan 22 süt işletmesi çalışma kapsamına alınmıştır. Veriler, derinlemesine mülakat, belge inceleme ve gözlem yöntemleri ile beyin fırtınası gibi süreç iyileştirme teknikleri kullanılarak elde edilmiştir. Elde edilen veriler ışığında ana kriterler ve bu kriterlerin içerisinde değerlendirilebilecek alt kriterler belirlenmiştir. Alt kriterlerin açıklanmasında kullanılan teknik bilgilere uzmanlarla yapılan görüşmeler neticesinde ulaşılmıştır. Yine bu süreçte, belirlenen kriterlerin nicel veya nitel olma durumlarına göre nominal grup tekniği ve neden-sonuç diyagramı gibi iyileştirme tekniklerinden yararlanılmış ve bir puanlama sistemi geliştirilmiştir. Kriterlerin önem ve öncelik sırası çerçevesinde, tedarikçilerin sistematik olarak değerlendirilebilmesi için üçlü bir ölçek kullanılarak tedarikçi değerlendirme formu hazırlanmıştır.

4. Bulgular

Süt işletmelerindeki tedarikçi değerlendirme kriterlerinin belirlenebilmesi için beyin fırtınası, neden-sonuç diyagramı ve nominal grup tekniği kullanılmıştır. Bu çerçevede, sütün çiftliklerden tedarik edilip, fabrikada üretildikten sonra tüketiciye gönderilme aşamasına kadar olan süreçle ilgili olarak tedarik sorumlusu, üretim sorumlusu, veteriner, sevkiyat sorumlusu, finans müdürü ve çiftlik sahiplerinden oluşan bir takım oluşturularak toplantılar yapılmıştır. Olabildiğince fazla fikir ortaya atılmış ve hiçbir fikir eleştirilmeden tartışılmıştır. Yapılan toplantılar sonucunda

fikirler fiyat, kalite, hijyen ve hizmet başlıkları altında gruplandırılmış ve Şekil 2'de gösterilmiştir.

Şekil 2. Süt İşletmelerinde Tedarikçi Değerlendirme Kriterleri

Süt İşletmelerinde Tedarikçi Değerlendirme Kriterleri			
Fiyat	Kalite	Hijyen	Hizmet
F1	K1	H1	S1
F2	K2	H2	S2
F3	K3	H3	S3
F4	K4	H4	S4
F5	K5	H5	S5
F6	K6	H6	S6
F7	K7	H7	S7
	K8	H8	S8
	K9	H9	S9
		H10	

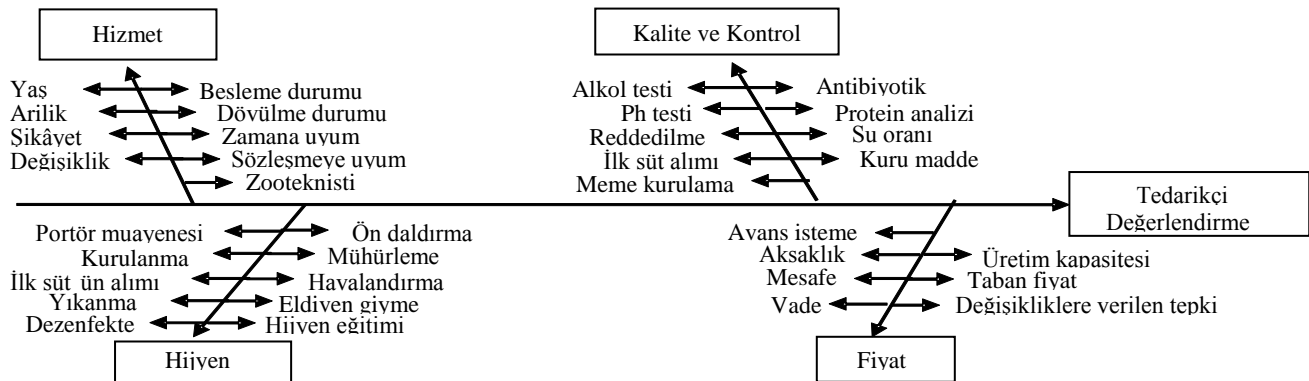
Tedarikçi değerlendirme kriterlerinin her biri aynı öneme sahip olmadığından, beyin fırtınası ile belirlenen kriterler nominal grup tekniği ile önem sırasına konmuştur. Toplantıya katılan uzmanlara her 4 ana kritere toplamda 100 olacak şekilde puan vermeleri istenmiştir. Her birinin vermiş olduğu bu puanlar toplanarak ortalamaları alınmıştır. Verilen puanlar ve ortalamalar sonucu kriterlerin öncelik sırası Tablo 1'de verilmiştir.

Doğru tedarikçinin seçilebilmesi için belirlenen kriterleri oluşturan alt kriterlerin belirlenmesinde neden-sonuç diyagramından yararlanılmıştır. Seçilen uzman ekiple beyin fırtınası yapılarak fiyat kriteri altında 7, kalite kriteri altında 9, hijyen kriteri altında 10 ve hizmet kriteri altında 9 alt kriter olmak üzere toplamda 35 alt kriter belirlenmiştir.

Tablo 1. Süt İşletmesi Tedarikçi Değerlendirme Kriterleri Nominal Grup Tekniği Uygulaması

Kriterler	Üretim Sorum.	Sevkiyat Sorum.	Tedarik Sorum.	Finans Müd.	Veteriner	Çiftlik Sahibi-1	Çiftlik Sahibi-2	Toplam	Ortalama	Öncelik Sırası
Hijyen	25	25	20	15	45	20	25	175	32	(3)
Hizmet	15	15	10	10	5	25	25	105	28	(4)
Fiyat	25	35	35	50	25	30	25	225	25	(1)
Kalite	35	25	35	25	25	25	25	195	15	(2)
Toplam	100	100	100	100	100	100	100	700	100	

Şekil 3. Tedarikçi Değerlendirme Kriterleri Neden- Sonuç Diyagramı



4.1. Fiyat Alt Kriterlerinin Belirlenmesi

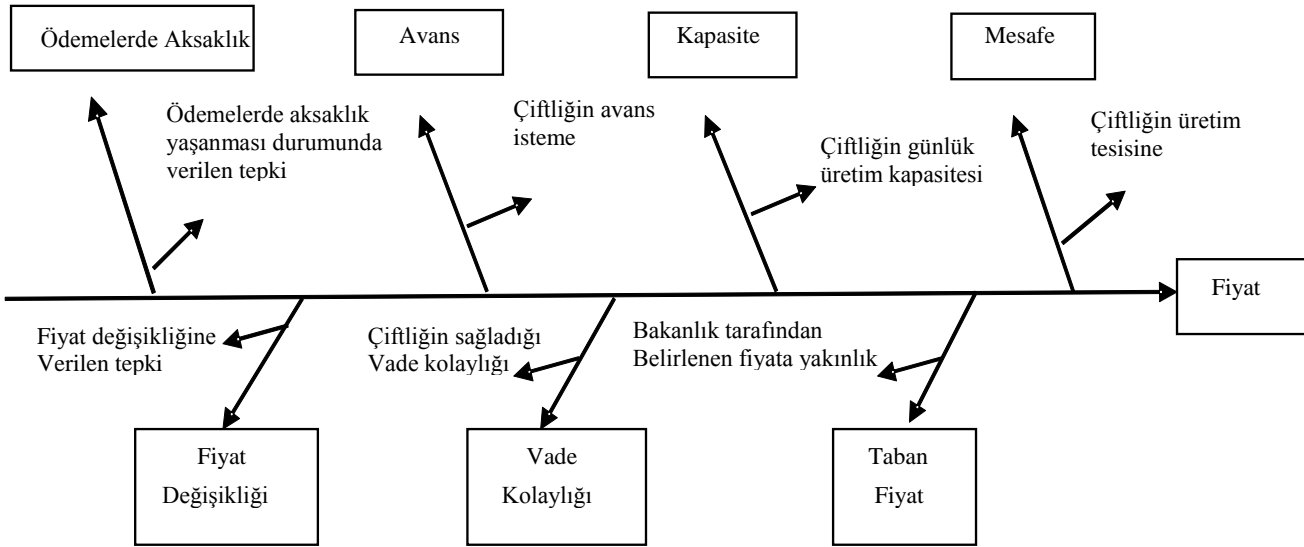
İşletmelerin kuruluşundaki en önemli amaç kâr etmektir. İşletmeler kârlarını maksimum seviye çıkarmak için hammaddeyi ucuz mal etmek istemektedir. Bu sebepten dolayı işletmeler tedarikçisini değerlendirirken fiyat hususuna da mutlaka dikkat etmek zorunda kalmaktadır. Süt

sektöründe ise çığ sütü ucuz mal etmek için aşağıdaki kriterler fiyat açısından değerlendirilmektedir. Nominal grup tekniği kullanılarak fiyat kriteri başlığı altında oluşturulan kriterler ve öncelik sırası Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Fiyat Kriteri Nominal Grup Tekniği Uygulaması

Kriterler	Üretim Sorum.	Sevkiyat Sorum.	Tedarik Sorum.	Finans Müd.	Veteriner	Çiftlik Sahibi-1	Çiftlik Sahibi-2	Toplam	Öncelik Sırası
Avans isteme	3,5	2	3,5	8	2	3	2,5	24,50	(5)
Fiyat değişikliği	2,5	4	2	5	2	3	3,5	22,00	(6)
Vade kolaylığı	4	3,5	4,5	5	6	4	4	31,00	(4)
Aksaklık	1	3	3	5	5	2	1	20,00	(7)
Taban fiyat	7	5,5	4	6	4	7	9	42,50	(2)
Mesafe	8	6	7	1	6	8	8	44,00	(1)
Kapasite	6	8	8	2	7	5	4	40,00	(3)
Toplam	32	32	32	32	32	32	32	224,00	

Şekil 4. Fiyat Kriteri Neden Sonuç Diyagramı



Çiftliğin Üretim Tesisine Mesafesi: Süt tedarik edilen çiftliklerle üretim tesisinin arasındaki mesafe maliyet ve sütte bakteri oluşmaması için oldukça önemlidir. Çünkü genellikle süt tanklarının taşındığı kamyonlar kiralık olduğu ve km başına kira hesaplaması yapıldığı için bu husus önem arz etmektedir. Ayrıca süt çiftlikten alındıktan sonra tankerde 4 dereceye kadar soğutuluyor ve taşıma işlemi bu şekilde gerçekleştirilmektedir. Tanker maksimum 6 saat süreyle 4 derece sıcaklıkta taşıma yapabilmektedir. 6 saat sonra tankerin sıcaklığı her bir saatte 1 derece artmaktadır. Bu şekilde en fazla 2 saat daha taşıma yapılabilir. Bu sebepten 6 dereceye kadar sütte bakteri oluşmayacağından mesafe uzatılabilir. Ancak 7 dereceden itibaren sütte bakteri oluşacağından çiftliğin mesafesi buna göre değerlendirilmelidir.

Sütün Litre Fiyatının Taban Fiyata Yakınlık Durumu: Tarım, Hayvancılık ve Gıda Bakanlığı'nın 2018 yılı 1 şubat- 30 haziran için belirlediği çığ sütün litresinin taban fiyatı 1,53 TL'dir. Üreticiler çiftliklere fiyat teklifi verirken bu taban fiyatın altında vermemeleri gerekmektedir. Çığ süt fiyatını taban fiyata en yakın kabul eden çiftlikten tedarik

edilmesi, her gün tonlarca süt alındığı için, oldukça önem arz etmektedir.

Çiftliğin Günlük Üretim Kapasitesi: Çiftliğin üretim kapasitesi maliyeti ve diğer riskleri azaltma ile taşıma açısından önemlidir. Üretici, kapasitesi fazla olan tedarikçiden süt temin ederse çok fazla mesafe gidip gelmeyeceğinden kamyon kirasını da fazla ödemek zorunda kalmayacaktır. Ayrıca kapasitesi az olan tedarikçiden süt temin edilirse ya birkaç sefer yapılmak zorunda kalacaktır ya da birden fazla tedarikçinin sütleri birleştirilmek zorunda kalacaktır. Bu sebeplerden kapasitesi yüksek olan çiftlikten temin yapılması daha uygun olarak değerlendirilmektedir.

Çiftliklerin Vade Kolaylığı Sağlama Durumu: Çiftliklerle yapılan sözleşmelerde ödeme hususları yazılmaktadır. Bu sözleşmelerde üretici firmaya ödemeleri peşin veya belirli aralıklarla yapılması belirtilmektedir. Peşin ödemenin oldukça zor olduğu ülkemizde üretici firmasına ödeme konusunda süre tanyan tedarikçilerin tercih edilmesi kaçınılmazdır.

Çiftliklerin Avans İsteme Durumu: Ülkemizde çoğu sektörde olduğu gibi sermaye zorluğu sıkça karşılaşılan bir

sorundur. Süt üretimi yapan bazı çiftlikler hayvanların beslenmesi, bakımı gibi hususlar için süt tedarik edeceği firmalardan ön ödeme istemektedir. Bu durum üreticiyi zorlayıp bazı sorunları beraberinde getireceğinden mecbur kalmadıkça o tedarikçi tercih edilmemektedir.

Fiyat Değişikliklerine Verilen Tepki Durumu: Sözleşmelerle sabitlenen fiyatlar ulusal bir kriz olduğunda, rakiplerin fiyatını düşürmesi, yem fiyatlarının düşmesi gibi durumlarda ya da herhangi bir sebepten ötürü çiftliklere mevcut fiyattan daha aşağı bir ödeme yapılmak istendiğinde çiftliğin vereceği tepki ilişkileri iyi veya kötü yönde etkilemektedir. Bu kriter tedarikçi seçiminde üreticiye rahat hareket etme imkanı tanıdığından oldukça önemli bir kriterdir.

Ödemelerde Aksaklık Yaşanması Durumunda Verilen Tepki Durumu: Her ne kadar ödeme miktarları ve zamanları belirlenmiş olsa da tedarikçilere yapılacak ödemeler zamanında ve istenilen miktarlarda

yapılamayacağı günler de olacaktır. Son dönemde, tedarikçinin ne kadar üreticisinin yanında olduğu önemli bir değerlendirme kriteri olmaktadır.

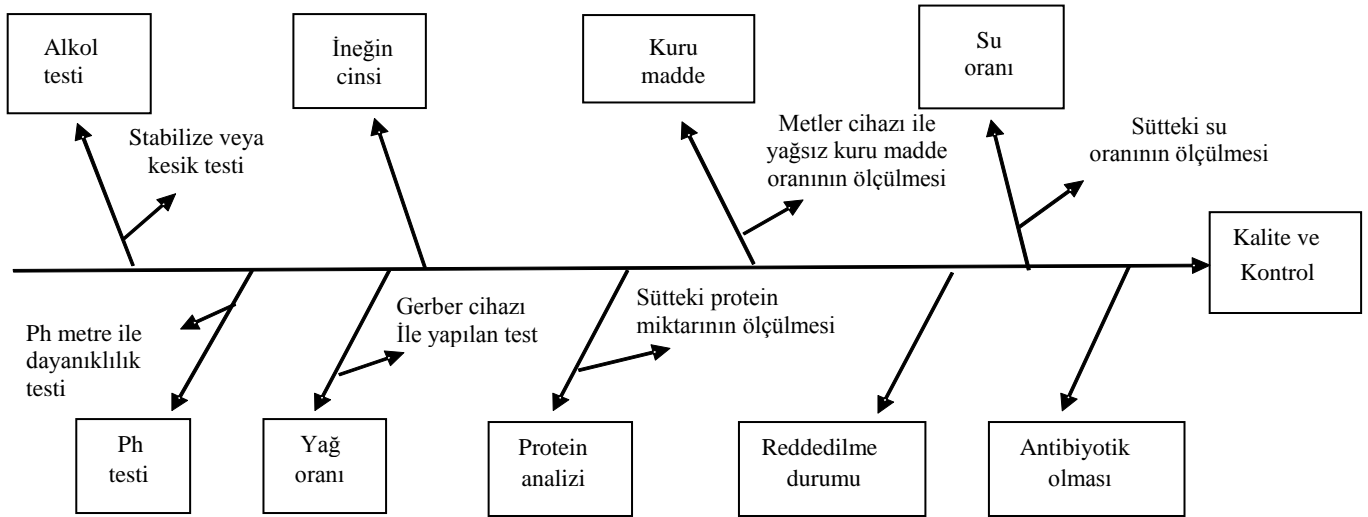
4.2. Kalite ve Kontrol Alt Kriterlerinin Belirlenmesi

Tedarikçinin değerlendirilmesinde ikinci önem verilmesi gereken konu kalite ve kontroldür. Süt sektörü için fiyat kadar hatta bazen fiyattan bile ön plana çıkan bir kriter olmaktadır. Başka bir deyişle; firma istediği fiyat konusunda anlaşamadığı bir tedarikçisiyle çalışmaya devam edebilirken, istediği kalitede süt veremeyen ve süt testlerinde sürekli uygunsuz değerler bir tedarikçi ile yollarını ayırabilmektedir. Nominal grup tekniği kullanılarak kalite ve kontrol kriteri başlığı altında oluşturulan kriterler ve öncelik sırası Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3. Kalite ve Kontrol Kriteri Nominal Grup Tekniği Uygulaması

Kriterler	Üretim Sorum.	Sevkiyat Sorum.	Tedarik Sorum.	Finans Müd.	Veteriner	Çiftlik Sahibi-1	Çiftlik Sahibi-2	Toplam	Öncelik Sırası
İneğin cinsi	1	4,5	5	0,5	1	1	1,5	14,50	(8)
Antibiyotik	1,5	1,5	2,5	4,5	2,5	2,5	5	20,00	(7)
Protein	2,5	3	3,5	1	4	4	3,5	21,50	(6)
Kuru madde	4	1	4	1,5	3,5	3,5	5,5	23,00	(4)
Yağ oranı	4,5	0,5	1	5	5	5	4,5	25,50	(3)
Reddedilme	0,5	4	1,5	2,5	1,5	1,5	0,5	12,00	(9)
Ph testi	5	5	5,5	3,5	3	4,5	1	27,50	(2)
Su oranı	3,5	5	4,5	4	2	0,5	2,5	22,00	(5)
Alkol testi	5,5	3,5	0,5	5,5	5,5	5,5	4	30,00	(1)
Toplam	28	28	28	28	28	28	28	196,00	

Şekil 5. Kalite ve Kontrol Kriteri Neden- Sonuç Diyagramı



Kesik Testi: Çiğ sütün kontrolü yapılırken ilk olarak stabilize veya alkol testi olarak da bilinen kesik testi yapılmaktadır. Bu testte sütün içerisine ilk olarak % 68 oranında alkol konularak sütün kesilip kesilmeyeceğine bakılmaktadır. Daha sonra sırasıyla % 70, % 72 ve % 74 oranında alkol ile kesilip kesilmeyeceğine bakılmaktadır. Bu testte % 74 oranında alkol ile kesilmeyen süt tercih edilmektedir.

Dayanıklılık Testi: Kesik testinin sağlaması mahiyetinde Ph metre (asitlik ölçer) asitlik (hidrojen) miktarı ölçümü yapılan dayanıklılık testine Ph testi de denilmektedir. Bu testte değerler 6,60 ile 6,90 arasında olması gerekmektedir. Kesik testi gibi tedarikçi bölgesinden ayrılmadan bu test kesik testindeki alkol miktarı ile doğru orantılı olmak zorundadır. Birbiri ile uyumadığı gözlemlenen bu testlerden sütte sorun olduğu anlaşılmaktadır. Sürekliliği halinde tedarikçi çiftlikle ilişik kesilme sebebi olmaktadır.

Yağ Testi: Gerber cihazı ile yapılan bu testte, ineğin cinsine göre değişmekle beraber, sütteki yağ oranına bakılmaktadır. Yapılan ölçümün sonucu % 3,3-% 4 arasında çıkması gerekmektedir. Ülkemizde zor olsa da % 4 oranında yağı olan ya da % 4'e en yakın oranı veren tedarikçi seçilmektedir. Ayrıca, % 3,3'ün altında çıkan bir yağ oranından hayvanın kötü beslendiğini anlaşılırken, % 4'ün üzerinde çıkan bir yağ oranında ise hayvanın hormonlu olduğu anlaşılmaktadır.

Yağsız Kuru Madde Testi: Sütteki yağsız kuru madde oranına Metler cihazı ile bakılmaktadır. Bu ölçümde sütün içindeki yağsız kuru madde oranı % 8,0 ile % 10,0 arasında olmalıdır. Yağsız kuru madde oranının % 10 olması hormonsuz bir hayvanda nadiren görülmektedir. Yani; sütünde % 10 oranın yağsız kuru madde çıkan hayvan çok iyi besleniyordur. Hatta doğal yollarla bu oranı yakalayan tedarikçiye ödül dahi verilmektedir.

Sütteki Suyun Testi: Genellikle tedarik edilen sütün içinde en fazla % 85 bağlı ve % 1 serbest su bulunmaktadır. Sütün içerisinde bulunan % 85 bağlı suyun üzerine % 1 serbest su bulunması kabul edilmektedir. % 1'in üzerinde çıkan serbest su ise önemli bir değerlendirme kriteri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Protein Analizi: Yağ, yağsız kuru madde, su gibi üretim tesisinde yapılan bir diğer testte protein testidir. Yapılan analizlerle elde edilen sütteki protein oranı da önemli bir değerlendirme kriteridir. Protein oranı birer birer artış göstermekle beraber % 3,0 ile 3,7 arasında değişim göstermektedir.

Sütte Antibiyotik Olma Durumu: Sütün içerisinde antibiyotik çıkması sütün direkt olarak reddedilme

sebebidir. Çünkü süt ve süt ürünlerinin tamamı iyi huylu bakterilerle yapılmaktadır. Hasta hayvana her hangi bir yolla (aşı vb.) antibiyotik verilmesi bağışıklık kazanılmasına ve bakteriyi tanımamasına sebep olmakta ve üretim gerçekleşmemektedir. Bunun günlük hayatımıza yansması oldukça kötü olmaktadır. Örneğin; bebeklere antibiyotikli olarak içirilmiş olan süt sebebiyle ileride hasta olduklarında doktorun verdiği antibiyotiğe karşı bağışıklık kazanıldığı için iyileşme gösterememektedirler. Çoğunlukla doktorların da ikinci kez başka bir antibiyotik denemelerinin de sebebi bu olmaktadır.

Hayvanın Cinsi: Diğer bir husus ise; ülkemizde yetiştirilen Simental, Browns Swiss, Holstein cinsi ineklerdir. Çünkü her hayvan cinsinin yağ oranı farklıdır. Genel olarak simental cinsi ineklerin yağ oranının yüksek çıktığı görülmektedir. Yağ oranı yüksek çıkan hayvanlardan besleyen çiftlikler aranan çiftlikler olma özelliği taşımaktadırlar.

Sütün Reddedilme Durumu: Bir başka değerlendirme kriteri de üretim tesisine gelen sütün analizlerden sonra reddedilmesiyle ilgilidir. Üretim tesisinde yapılan testlerden sonra süt reddedilmesi tedarikçi için eksi bir puandır. Süreklilik arz etmesi durumunda ise tedarikçinin değiştirilmesi yoluna gidilmektedir.

4.3. Hijyen Alt Kriterlerinin Belirlenmesi

Süt sektöründe çok önemli bir yer tutan bir diğer kriter ise hijyendir. Bu kriter değerlendirilirken genel olarak hayvan, tesis, personel bakımından değerlendirilmektedir. Nominal grup tekniği kullanılarak hijyen kriteri başlığı altında oluşturulan kriterler ve öncelik sırası Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4. Hijyen Kriteri Nominal Grup Tekniği Uygulaması

Kriterler	Üretim Sorum.	Sevkiyat Sorum.	Tedarik Sorum.	Finans Müd.	Veteriner	Çiftlik Sahibi-1	Çiftlik Sahibi-2	Toplam	Öncelik Sırası
Ön daldırma	3,5	2	0,5	3,5	3,5	5	4,25	22,25	(2)
İlk sütün alınması	4,25	2,75	3,25	4,25	4,25	1,5	1,25	21,50	(4)
Havalandırma	2	3,5	5	0,5	0,5	4,25	1	16,75	(6)
Mühürleme	3,25	1,5	2	3,25	3,25	3,5	0,5	17,25	(5)
Tank yıkama	1,25	5	2,75	1,25	1,25	1	3,25	15,75	(7)
Kurulama	2,75	4,25	1	2,75	2,75	3,25	5	21,75	(3)
Eldiven giyme	1,5	3,25	1,25	1,5	1,5	2	3,5	14,50	(8)
Hijyen Eğitimi	0,5	1	1,5	2	2	1,25	2	10,25	(10)
Dezenfekte	5	1,25	3,5	5	5	0,5	2,75	23,00	(1)
Muayene	1	0,5	4,25	1	1	2,75	1,5	12,00	(9)
Toplam	25	25	25	25	25	25	25	175	

İneğin Memesinin Dezenfekte Edilmesi: Öncelikli olarak sağım sırası genç, yaşlı, tedavi görmüş ve hasta hayvanlar olarak yapılmalıdır. Süte bakteri bulaşmaması için memesinin dezenfekte edilmesi her inekte ve her sağımda mutlaka yapılması gereken bir husustur.

Sağımdan Önce Ön Daldırma Yapılma Durumu: Hayvanın meme başı süte mikrop bulaşmasına en yakın yeri olduğundan mümkün olduğunca temiz olmalıdır. Meme başları sağımdan önce kremlenmeli ve temizliği sağlanmalıdır.

Memenin Havlu İle Kurulanma Durumu: Temizleme köpükleri ile dezenfekte edilen memenin kuru bir havlu ile kurulanması gerekmektedir. Kurulanmayan meme sağım makinesinin tam yerleşmemesine ve kaymasına neden olmaktadır. Kayan sağım makinesine mikrop bulaşma ihtimali yüksek olmaktadır.

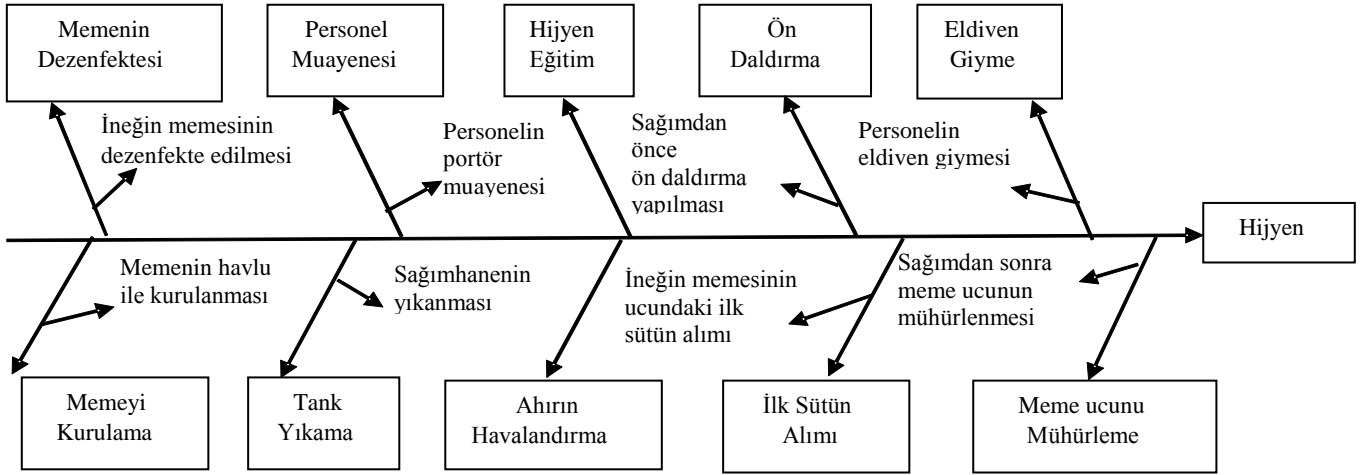
Sağımdan Önce Memenin Ucundan İlk Sütün Alınma Durumu: En çok mikrop taşıma ihtimali olan bölge memeler olduğu için dezenfekte işlemi yapıldıktan sonra

memedeki ilk sütün sağım tankına gönderilmemesi gerekmektedir.

Sağımdan Sonra İneğin Memesinin Mühürlenme Durumu: Sağım öncesi hazırlık ve dezenfekte işlemleri kadar sağım sonrası işlemler de oldukça kritiktir. Sağımda sonra meme

başı delikleri 30 dakika civarında açık kalmaktadır. Bu süre içerisinde bakteriler meme içine girebilmek için uygun ortamı bulmaktadır. Bu sebepten sağım bittikten sonra meme başı dezenfektan ile mühürlenmesi enfeksiyonun önlenmesi açısından çok önemlidir.

Şekil 6. Hijyen Kriteri Neden- Sonuç Diyagramı



Ahırın Temizlik ve Havalandırma Durumu: Tesis olarak genel çevre temizliği dışında özel olarak ahırların temiz olmasına, havalandırmasının olmasına dikkat etmek gerekmektedir.

Tankların ve Sağım hanelerin Yıkama Durumu: Tankların ve sağım hanelerinin her gün yıkanmasına dikkat edilmektedir. Günlük yıkanmayan bir tanka ertesi gün konulan sütte mutlaka bakteri çıkacağından yıkanması çok önemlidir.

Personelin Sağımda Eldiven vb. Giyme Durumu: Çiftliklerde çalışan personelin her sağımda mutlaka ellerini dezenfekte etmesi ve eldiven giymesi gerekmektedir. Aksi takdirde bir hayvanda fark edilemeyen bir mikrobu diğer bir hayvana taşınması kaçınılmaz olabilmektedir.

Personelin Sağlık Muayenelerinin Yapılma Durumu: Çiftliklerde çalışan personelin işe alınırken başlayan sağlık muayeneleri yıl içerisinde de belirli aralıklarla

yapılmaktadır. Bu muayenelerin ne kadar sıklıkla yapıldığı çiftliğin hijyene verdiği önemi göstermektedir.

Çiftlik Personeline Eğitim Verilme Durumu: Sağlık konusunda yeterli bilgiye sahip olmayan veya bildiğini doğru uygulayamayan çiftlik personeline hijyen eğitimi verilmesi gerekmektedir.

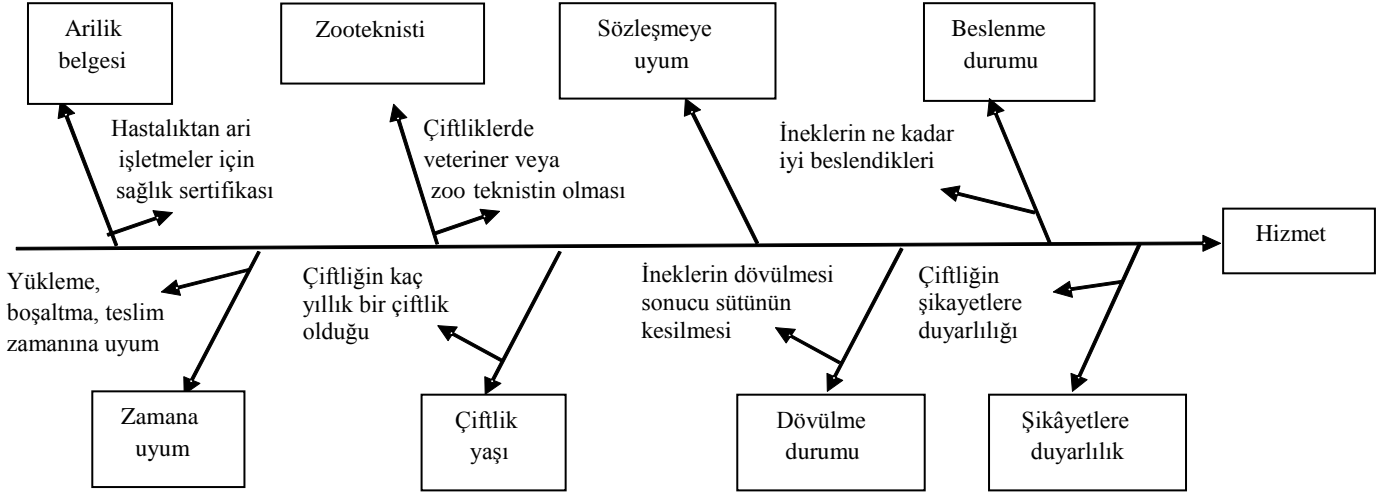
4.4. Hizmet Alt Kriterlerinin Belirlenmesi

Hizmet kriterinin şartları genellikle sözleşme ile garanti alındığından aksama ihtimali zor olmaktadır. Ancak bu kriterlerin de her ne kadar aksama ihtimali zor olsa da değerlendirme yapılırken göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Nominal grup tekniği kullanılarak hizmet kriteri başlığı altında oluşturulan kriterler ve öncelik sırası Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5. Hizmet Kriteri Nominal Grup Tekniği Uygulaması

Kriterler	Üretim Sorum.	Sevkiyat Sorum.	Tedarik Sorum.	Finans Müd.	Veteriner	Çiftlik Sahibi-1	Çiftlik Sahibi-2	Toplam	Öncelik Sırası
Zamana Uyum	2	0,75	1,75	3	2	2,25	1,75	13,50	(3)
Değişikliğe Uyum	2,25	1,5	0,75	0,25	3	1	2	10,75	(6)
Sözleşmeye Uyum	1,5	2,25	1	1,75	0,75	1,75	2,5	11,50	(4)
Zooteknist	1,75	0,25	2	0,75	1	1,5	2,25	9,50	(8)
Arılık Belgesi	0,75	1	3	1	1,5	0,25	1	8,50	(9)
Besleme Durumu	2,5	2	2,25	2,5	2,5	2,5	1,5	15,75	(1)
Çiftliğin Yaşı	1	2,5	1,5	2,25	1,75	0,75	0,25	10,00	(7)
Şikâyete Duyarlılık	0,25	1,75	2,5	1,5	2,25	2	0,75	11,00	(5)
Dövlme Durumu	3	3	0,25	2	0,25	3	3	14,50	(2)
Toplam	15	15	15	15	15	15	15	105,00	

Şekil 7. Hizmet Kriteri Neden- Sonuç Diyagramı



Hayvanları Besleme Durumu: Süt ineklerine çayır, mera, yonca, arpa, yulaf, mısır, et unu, balık unu gibi kesif yem verilerek beslenmesi yapılmaktadır. Ayrıca süt verimlerinin sağım döneminin sonuna doğru düştüğü değerlendirildiğinde verilecek yem miktarının da aylık kontrollerle belirlenmesi gerekmektedir.

İneklerin Dövülme Durumu: İneğe istenileni yaptırmak için dövülmesi, bağırlı çağırılması ineye stres yaptırmakta ve sütünü kesmektedir. Bu sebepten ineğin dövülme durumu da çok önemlidir. Sürekli ineklerinin sütü kesilen bir çiftlikten süt almak zor olacağından, çiftlik değerlendirilirken bu husus göz önünde bulundurulmaktadır.

Yükleme, Boşaltma ve Teslimat İşlemlerinde Zamana Uyum: Sözleşme maddelerinde en çok bahsi geçen yükleme, boşaltma, nakliye ve teslimat işlemlerinde zamana uyum konusu da değerlendirilmeye tabi tutulmaktadır. Sözleşmede yazılı olmasına rağmen maddelere uyum zor olmaktadır, ancak sözleşme de hemen feshedilmemektedir. Süt sektöründe genellikle çiftliklerden her gün almaktadırlar. Bu konuda aksaklık yaşanması durumunda üretim sürecinde sorunlar yaşanacağından değerlendirilirken çok dikkat edilmelidir.

Sözleşme Koşullarına Uyum Durumu: Genel olarak sözleşme maddelerinde uyulması gereken bazı kurallar vardır. Bunlara ne kadar uyulduğu da değerlendirme kriterleri arasındadır.

Şikâyetlere Duyarlılık Durumu: Tedarikçinin şikâyetlere duyarlılık durumu da önemli bir değerlendirme kriteridir. Çünkü her gün alışveriş yapılan tedarikçi ile iletişim ve geri belseme, isteklere zamanında cevap verilebilmesi ve oluşan hataların hemen giderilmesi açısından çok önemlidir. Her şikâyetin işletmenin gelişimine katkı sağladığı düşüncesiyle hareket etmek gerekmektedir. Şikâyetlerin işletmeye zarar verdiği düşüncesiyle yapılan şikâyetlere duyarlı davranılmaması değerlendirme açısından olumsuz sonuç doğurabilmektedir.

Değişikliklere Uyum Durumu: Her alanda olduğu gibi gelişen teknoloji süt sektöründe de birçok değişiklik yapmaktadır. Önceden kilolarca süt, ineklerden elle sağılıp

güğümlerle taşınırken şimdi tonlarca süt el değmeden sağılıp kilometrelerce uzaklardan soğuk tankerlerle taşınmaktadır. Bunun gibi yeniliklerin önüne geçmek mümkün olmamaktadır. Ayrıca sadece teknoloji gelişmesiyle değil üretici firmanın istediği herhangi bir değişikliğe uyum sağlamak tercih edilme sebebi olmaktadır.

Çiftliğin Yaşı: Genç bir çiftlik olmasının aranan bir kriter olmasıyla beraber çoğu üretici firma tedarikçilerinin çiftliği kurmadan önce kendileri ile irtibata geçmelerini ve kendi istedikleri doğrultuda çiftliklerini kurmalarını istemektedir.

Yönetiminde Veteriner ve Zooteknistin Olma Durumu: Çiftliklerin yönetiminde veteriner veya zooteknistin olma durumu üretici firmaya iletişim konusunda oldukça kolaylık sağladığından aranan bir husustur. Üretici işletmenin çiftliklerle anlaşması konusunda ya da istediklerini yaptırmaması konusunda veterinerin ve zooteknistin olması işleri oldukça kolaylaştırmaktadır. Ayrıca yönetimde bu iki kişiden herhangi birinin bulunması çiftliğe verilecek hijyen eğitimi sıklığını da azaltmaktadır.

Arılık Belgesi: Hastalıktan arılıkta bölümlendirme yönetmeliğine göre; arılık belgesi, hastalıktan arı işletmeler için sağlık sertifikasıdır. Hastalıktan arınmış anlamına gelen ve günümüzde önemini yitirmiş olsa da arılık belgesi bulunan bir çiftlik değerlendirilme aşamasında artı puan kazanmaktadır.

5. Sonuç ve Öneriler

Araştırmanın sonucunda süt işletmelerinin tedarikçilerini, fiyat, kalite ve kontrol, hijyen ve hizmet ana kriterleri ile bunların alt kriterlerini dikkate alarak değerlendirmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu kriterlerin her biri uzman kişiler tarafından, beyin fırtınası tekniği kullanılarak bir araya getirilmiş ve nominal grup tekniği ile puanlanarak öncelik sıraları belirlenmiştir. Fiyat, kalite ve kontrol, hijyen ve hizmet ana kriterlerinin alt kriterleri yine uzman kişiler tarafından neden-sonuç diyagramı tekniği ile oluşturulmuştur. Bütün ana ve alt kriterler bir araya getirilerek tedarikçi değerlendirme formu oluşturulmuştur. Oluşturulan form ekte sunulmuştur.

Araştırmada uzman kişilerle yapılan görüşmeler sonucunda en önemli ana kriter fiyat olarak belirlenmiştir. Fiyat

kriterinin altında 7 alt kriter belirlenmiştir. Bunlar sırasıyla; çiftliğin üretim tesisine mesafesi, bakanlığın belirlemiş olduğu taban fiyata yakınlık, çiftliğin günlük üretim kapasitesi, vade kolaylığı sağlama durumu, avans alma durumu ve fiyat değişikliklerine verilen tepki durumudur. İşletmelerin asıl amaçlarının kar etmek olduğu düşünüldüğünde bu kriterlerin ne kadar önemli olduğu bir kez daha anlaşılmaktadır. İşletmelerin daha seçim aşamasındayken bu alt kriterlere dikkat ederek tedarikçilerini seçmeleri finansal açıdan kayıp yaşamalarını önleyecektir.

Kalite ve kontrol kriteri altında 9 alt kriter belirlenmiştir. İlk olarak yapılan test alkol testidir. Daha sonra kesik testi, sütteki yağ oranının testi, sütteki yağsız kuru maddenin testi, sütteki su oranının testi, protein analizi, antibiyotik testi, ineğin cinsi ve sütün reddedilme durumu kriterlerine göre değerlendirme yapılmaktadır. Kalite ve kontrol kriteri altındaki bu kriterlere göre yapılacak olan değerlendirme işletmenin sürekli ve aynı kalitede ürün üretmesini sağlayacağından işletmelerin bu kriterlere göre tedarikçilerini seçmeleri gerekmektedir.

Süt işletmelerinin tedarikçilerini değerlendirirken önem verdikleri bir diğer kriter ise hijyen kriteridir. Hijyen kriteri altında 10 alt kriter belirlenmiştir. Bu alt kriterler şunlardır; ineğin memesinin dezenfekte edilmesi, sağımdan önce ön daldırma işleminin yapılması, ön daldırmadan sonra havlu ile memenin kurulanması, sağımdan önce memenin ucundaki ilk sütün alınması, sağımdan sonra ineğin memesinin mühürlenmesi, ahırın temizlik ve havalandırma durumu, tankların ve sağım hanenin yıkanma durumu, personelin sağımda eldiven giyme durumu, personelin sağlık muayenelerinin yapılma durumu ve çiftlik personeline hijyen eğitiminin verilme durumudur. Özellikle gıda sektöründe hijyen unsuru toplum sağlığını yakından ilgilendirdiği için oldukça önemlidir. Süt işletmelerinin varlıklarını sürdürebilmeleri açısından hizmet kriteri oluşturan bu alt kriterlere dikkat ederek tedarikçilerini seçmeleri gerekmektedir.

Son olarak hizmet kriterini oluşturan 9 alt kriter şunlardır; ineğin beslenme durumu, ineğin dövülme durumu, yükleme, boşaltma, teslimat vb. durumlarda zamana uyum, sözleşme koşullarına uyum, şikayetlere karşı duyarlılık durumu, Değişikliklere uyum durumu, çiftliğin yaşı, çiftliğin yönetiminde veteriner veya zooteknistin olma durumu ve çiftliklerin aralık belgesinin olma durumudur. Hizmet kriteri son kriter olarak belirlenmesine rağmen yine de diğer kriterler kadar önem arz etmektedir. Çünkü hizmetlerde yaşanan aksamalar zaman içerisinde diğer kriterleri etkilemektedir. Bu sebepten dolayı işletmeler tedarikçilerini değerlendirirken hizmet kriterini oluşturan alt kriterlere de önem vererek ve bu kriterlerin yerine getirilmesini isteyerek en uygun tedarikçinin seçilmesini sağlamış olacaktırlar.

Ana kriterlerin ve alt kriterlerin, farklı ağırlıklandırma teknikleri kullanılarak ağırlıklandırılması ve bir süt işletmesinin tedarikçileri üzerine bir uygulama gerçekleştirilmesi gelecek çalışma konusu olarak belirlenmiştir.

Kaynakça

- Akman, G., & Alkan, A. (2006). Tedarik Zinciri Yönetiminde Bulanık AHP Yöntemi Kullanılarak Tedarikçilerin Performansının Ölçülmesi: Otomotiv Yan Sanayiinde Bir Uygulama. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 5(9), 23-46.
- Alçıçek, A., Kılıç, A., Ayhan, V., & Özdoğan, M. (2010). Türkiye'de Kaba Yem Üretimi ve Sorunları. İçinde: *Türkiye Ziraat Mühendisliği VII. Teknik Kongresi*, Cilt:2, 1071-1080, Ankara.
- Aras, İ., (2015). *Süt ve Süt Ürünleri Sektör Raporu*. Konya: Mevlana Kalkınma Ajansı Araştırma Etüt Planlama Birimi.
- Dağdeviren, M., Dönmez, N., & Kurt, M. (2006). Bir İşletmede Tedarikçi Değerlendirme Süreci İçin Yeni Bir Model Tasarımı ve Uygulaması. *Gazi Üniversitesi Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 21(2), 247-255.
- Demir, P., & Aral, S. (2009). Kars İlinde Faaliyet Gösteren Süt Sığırcılık İşletmelerinin Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri. *Veteriner Hekim Dergisi*, 80(3), 17-22.
- Görçün, Ö. F. (2013). *Örnek Olay ve Uygulamalarla Tedarik Zinciri Yönetimi*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Güner, H., & Mutlu, Ö. (2005). Bulanık AHP ile Tedarikçi Seçim Problemi ve Bir Uygulama. İçinde: *Ulusal Üretim Araştırmaları Sempozyumu*, 473-475, İstanbul.
- Karaman, A. D., Altuğ, A., & Oya, G. (2011). Gıda İşletmelerinde Ön Gereksinim Programlarının Kurulması ve Uygulanması: Süt Sektörü Örneği. *Adnan Menderes Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 8(1), 9-21.
- Kart, M. Ç. Ö., & Demircan, V. (2014). Dünyada ve Türkiye'de Süt ve Süt Ürünleri, Tüketimi ve Ticaretindeki Gelişmeler. *Akademik Gıda Dergisi*, 12(1), 78-96.
- Knips, V. (2005). Developing Countries and the Global Dairy Sector. Part I. Global Overview. *Pro-Poor Livestock Policy Initiative Working Paper*, 1-58.
- Nydick, R. L., & Hill, R. P. (1992). Using the Analytic Hierarchy Process to Structure the Supplier Selection Procedure, *International Journal of Purchasing and Materials Management*, 28(2), 31-36.
- Tarım ve Köyişleri Bakanlığı, (2010). *Süt ve Süt Ürünleri İyi Hijyen Uygulamaları Rehberi*. (Erişim: 08.08.2018), http://www.ggd.org.tr/resim2/sut_hijyen_klavuz.pdf
- Terin, M. (2014). Dünya Süt ve Süt Ürünleri Üretim, Tüketim, Fiyat ve Ticaretindeki Gelişmeler. *İğdr Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 4(3), 53-63.
- TUİK (2018). *Süt ve Süt Ürünleri Üretimi Mart 2018*. (Erişim: 08.08.2018), <http://ulusalsutkonseyi.org.tr/tuik-2018-sut-ve-sut-urunleri-uretim-istatistikleri-mart-1322/>
- Ünal, R. N., & Besler, H.T. (2008). *Beslenmede Sütün Önemi*. Ankara: Sağlık Bakanlığı.

Ekler**Ek 1. Süt İşletmeleri Tedarikçi Değerlendirme Formu**

Öncelik Sırası	Ana Kriterler	Öncelik Sırası	Alt Kriterler	☹	☺	☺
1	Fiyat	1	Çiftliğin Üretim Tesisine Mesafesi			
		2	Taban Fiyata Yakınlık Durumu			
		3	Çiftliğin Günlük Üretim Kapasitesi			
		4	Vade Kolaylığı Sağlama Durumu			
		5	Avans Alma Durumu			
		6	Fiyat Değişikliğine Verilen Tepki Durumu			
		7	Ödemelerde Aksaklık Yaşanması Durumundaki Tepkisi			
2	Kalite ve Kontrol	1	Alkol (Stabilize veya Kesik) Testi			
		2	Ph (Hidrojen Miktar) Testi=Dayanıklılık Testi (Ph metre ile)			
		3	Sütteki Yağ Oranı (Gerber Cihazı ile)			
		4	Sütteki Yağsız Kuru Madde (YKM) Oranı (Metler Cihazı ile)			
		5	Sütteki Su Oranı			
		6	Protein Analizi			
		7	Antibiyotik Olma Durumu			
		8	İneğin Cinsi			
		9	Sütün Reddedilme Durumu			
3	Hijyen	1	İneğin Memesinin Dezenfekte Edilmesi			
		2	Sağımdan Önce Ön Daldırma Yapılma Durumu			
		3	Ön Daldırmadan Sonra Havlu ile Memenin Kurulanma Durumu			
		4	Sağımdan Önce Memenin Ucundaki İlk Sütün Alınma Durumu			
		5	Sağımdan Sonra İneğin Memesinin Mühürlenmesi			
		6	Ahırın Temizlik ve Havalandırma Durumu			
		7	Tankların ve Sağım hanenin Yıkama Durumu			
		8	Personelin Sağımda Eldiven Giyme Durumu			
		9	Personelin Sağlık Muayenelerinin Durumu			
		10	Çiftlik Personeline Hijyen Eğitiminin Verilme Durumu			
4	Hizmet	1	İneklerin Besleme Durumu			
		2	İneklerin Dövülme Durumu			
		3	Yükleme, Boşaltma ve Teslimat İşlemlerinde Zamana Uyum			
		4	Sözleşme Koşullarına Uyum Durumu			
		5	Şikayetlere Duyarlılık Durumu			
		6	Değişikliklere Uyum Durumu			
		7	Çiftliğin Yaşı (Yıl)			
		8	Yönetiminde Veteriner veya Zoo Teknistin Olma Durumu			
		9	Arılık Belgesi (Hastalıktan Ari İşletmeler İçin Sağlık Sertifikası)			



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Finansal İstikrar ile Doğrudan Yabancı Sermaye Girişleri Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Ekonomisinde Bir Uygulama

Analysis of the Relationship Between Financial Stability and Foreign Direct Inflows: An Analysis on the Economy of Turkey

Melek Aksu ^{a,*}, Şakir Sakarya ^b, Sadık Aksu ^c

^a Arş Gör., Balıkesir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 10145, Balıkesir/Türkiye.
ORCID: 0000-0003-2906-1117

^b Prof. Dr., Balıkesir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 10145, Balıkesir/Türkiye.
ORCID: 0000-0003-2510-7384

^c Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 10145, Balıkesir/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-7105-6533

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Finansal İstikrar
Doğrudan Yabancı Sermaye Girişleri
Kompozit Endeks

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Financial Stability
Foreign Direct Investment Inflows
Composite Index

ÖZ

Bu çalışmada finansal istikrar ile doğrudan yabancı sermaye girişleri arasındaki nedensellik ilişkisinin incelenmesi amaçlanmaktadır. Finansal istikrarın ölçülebilmesi için Türkiye ekonomisine yönelik 2007-Q2 ile 2015-Q4 dönemlerini kapsayan finansal gelişmişlik, finansal kırılganlık, finansal sağlamlık, finansal esneklik, makroekonomik esneklik ve küresel risk endeksleri altında otuz dört göstergelyi içeren bir kompozit finansal istikrar endeksi kullanılmıştır. Finansal istikrar endeksi ile doğrudan yabancı sermaye girişleri arasındaki ilişki Granger nedensellik testi ile test edilmiştir. Granger nedensellik testi sonucunda doğrudan yabancı sermaye girişlerinden finansal istikrara doğru bir nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir.

ABSTRACT

This study investigates causality between financial stability and foreign direct investment inflows. Firstly, a composite financial stability index is constructed for the economy of Turkey between 2007-Q2 and 2015-Q4. The composite financial stability index is composed of thirty four indicators of financial development, financial vulnerability, financial soundness, financial elasticity, macroeconomic elasticity and global risk indexes. After composing an aggregate financial stability index, the relation between this index and foreign direct investment inflows is analysed by Granger Causality Test. Uni-directional causality from foreign direct investment inflows to financial stability is found.

1. Giriş

Finansal piyasalar ekonomik sistemin beyni olarak görülmektedir ve karar vericilere göre finansal piyasalarda yaşanan bir sıkıntı hem finansal sektörün karını hem de

ekonomik sistemin performansını düşürmektedir (Stiglitz, 1994: 23). İstikrarlı ve güvenilir bir finansal sistem, istikrarlı ve arzu edilen bir performansa sahip ekonomik sistem için gereklidir (Virolainen, 2001: 186). İstikrarlı ekonomik sisteme ulaşmada büyük önem taşıyan finansal piyasaların

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: maksu@balikesir.edu.tr

analizi ve süregelen gözetimi merkez bankalarının temel fonksiyonudur (Virolainen, 2001: 187). Finansal istikrar, makroekonomik ve parasal istikrarın ve sürdürülebilir büyümenin sağlanmasında önemli bir rol oynamaktadır. Bu nedenle Uluslararası Ödemeler Bankası (BIS) ve Uluslararası Para Fonu (IMF) da dahil olmak üzere gelişmiş ülkelerin merkez bankaları finansal istikrarı izlemek ve finansal istikrar raporu yayınlamak için ciddi miktarda kaynak tahsis etmektedir (Fell ve Schinasi, 2005: 102).

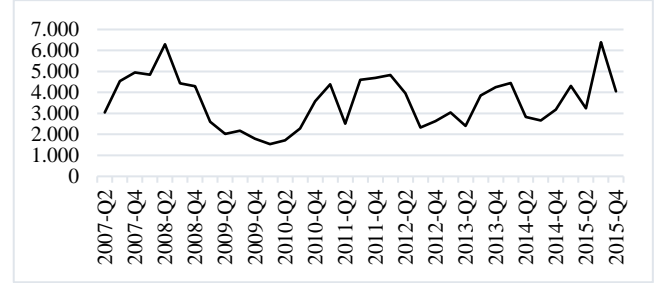
Finansal istikrarın izlenmesi ve değerlendirilmesi merkez bankalarının kolaylıkla yerine getirdiği bir görev değildir çünkü literatürde ve uygulamada finansal istikrarın görüş birliğine varılmış bir tanımı ve ölçüm şekli bulunmamaktadır. Crockett'a (1997) göre finansal istikrar finansal sistemi oluşturan temel kurumların istikrarı (bir müdahale veya destek olmadan yükümlülüklerini sekteye uğratmadan yerine getirebileceklere güven duyulması) ve temel piyasaların istikrarı (piyasa katılımcılarının kısa sürelerde önemli oranlarda değişmeyecek fiyatlardan işlem yapabilmesi) olmak üzere iki unsuru içermektedir. Padoa-Schioppa'ya (2002) göre finansal istikrar, finansal sistemin ekonomideki tasarrufların yatırıma dönüşmemesine ve ödemeler sisteminin bozulmasına imkân vermeden şoklara karşı koyabilmesidir. Schinasi (2004) finansal istikrarı geniş bir perspektifle; bir finansal sistemin, ekonominin performansını desteklemesi ve içsel bazı sebeplerle ya da beklenmeyen önemli olaylar sonucunda ortaya çıkan finansal dengesizlikleri gidermesi olarak tanımlamıştır. FED'e (2015) göre finansal istikrarın sağlanması, fiyat istikrarı ve tam istihdam gibi temel para politikalarının tamamlayıcı niteliktedir. İyi işleyen bir finansal sistem tasarrufların etkin bir biçimde yatırıma dönüşmesini, ekonomik büyüme ve istihdam sağlanmasını teşvik etmektedir. TCMB'nin tanımına göre finansal istikrar; finansal piyasaların, bu piyasalarda faaliyet gösteren kurumların ve ödeme sistemlerinin istikrarını temsil etmekte ve bu unsurların şoklara karşı dayanıklılığını ifade etmektedir. Ayrıca istikrar finansal sistemin sağlıklı işlenmesini, dolayısıyla ekonomideki kaynakların üretken bir biçimde tahsisini ve risklerin uygun bir şekilde yönetim ve dağıtımını beraberinde getirmektedir.

Doğrudan yabancı yatırımların belirleyicileri literatürde sıklıkla çalışılan bir konu olmasına rağmen finansal istikrarın doğrudan yabancı yatırımın belirleyicisi olup olamayacağı üzerine yapılan az sayıda çalışmaya rastlanmıştır. Bu çalışmanın amacı Türkiye'de finansal istikrar ortamı ile doğrudan yabancı sermaye girişleri arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmaktır. Diğer bir ifadeyle çalışmanın amacı Türkiye'de finansal istikrar ortamının mı doğrudan yabancı sermayeyi çekme gücüne sahip olduğunun yoksa doğrudan yabancı sermaye girişlerinin mi finansal istikrar üzerinde etkili olduğunun tespit edilmesidir.

Grafik 1'de araştırmada analiz edilen 2007 yılının ikinci çeyreği ile 2015'in dördüncü çeyreği arasında Türkiye'ye giren doğrudan yabancı sermaye miktarı görülmektedir. Grafik 1'de 2008-2010 aralığında yaşanan global krizde doğrudan yabancı sermaye girişlerinin azaldığı görülmektedir. Diğer bir ifadeyle finansal istikrarın bozulduğu dönemler ile doğrudan yabancı sermaye girişlerinin azaldığı dönemlerin ortak olduğu görülmektedir. Bu bağlamda finansal istikrar ortamı ile doğrudan yabancı sermaye girişleri arasında bir nedensellik ilişkisi tespit

edileceği düşünülmektedir. Tespit edilecek nedensellik ilişkisinin yönü Türkiye'de finansal istikrar ortamının doğrudan yabancı sermaye girişlerine bağımlı olup olmamasının tespit edilmesi noktasında büyük önem taşımaktadır.

Grafik 1. Doğrudan Yabancı Sermaye Girişi



Kaynak: TCMB (2018)

Çalışmanın ikinci bölümünde doğrudan yabancı yatırımlar ile finansal istikrar arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalara yer verilmiştir. Üçüncü bölümde analiz aşamasında kullanılan veriler ve izlenen metodoloji açıklanmıştır. Dördüncü bölüm analiz sonuçlarının değerlendirildiği bölümdür. Beşinci ve son bölümde ise çalışmanın sonucu yer almaktadır.

2. Literatür Araştırması

Literatürde finansal istikrar ile doğrudan yabancı yatırımların ilişkisini inceleyen bazı çalışmalar doğrudan yabancı yatırımların finansal istikrarı artırma gücüne sahip olduğunu ortaya koyarken bazı çalışmalar da doğrudan yabancı yatırımların finansal istikrarı olumsuz etkileyebileceğini öne sürmektedir. Literatürde finansal istikrarın doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisini inceleyen az sayıda çalışmaya rastlanmıştır.

Doğrudan yabancı yatırımlar ülkelere birçok açıdan avantaj sağlamaktadır. İlk olarak doğrudan yabancı sermaye akımları, yatırımları teşvik ederek işçilere ücret geliri sağlar. Böylece hanehalkının geliri artar ve borç yönetimi kolaylaşır. Bu nedenlerle doğrudan yabancı sermayenin finansal istikrarın sağlanması üzerine olumlu etkisinin olduğu söylenebilir (Margeirsson, 2015: 23). Ayrıca doğrudan yabancı sermaye yatırımları üretim girdilerinde etkinliği artırarak ve kaynakların etkin dağılımını sağlayarak finansal istikrarı pozitif yönde etkileyebilir (Margeirsson, 2015: 24). Ülkeler arası faiz oranı farkları ve döviz kuru beklentileri ile ülkelere gelen sıcak para ani bir biçimde değişebilmekte ve sermaye volatilitesine neden olmaktadır. Doğrudan yabancı yatırımlar ise uzun vadeli olmaları nedeniyle daha istikrarlıdır. Doğrudan yabancı yatırımlar ülkenin üretim kapasitesini artırarak gelecek dönemlerdeki sermaye çıkışları için ihtiyaç duyulacak gelir akışını da sağlamaktadır (Bird ve Rajan, 2002: 2). Doğrudan yabancı sermaye girişleri cari açığın finansmanı için önemli bir kaynaktır. Fakat cari açığın doğrudan yabancı sermaye girişleri ile finanse edilmesi "bağımlılık" yaratabilmektedir (Mencinger, 2008: 7-19). Mencinger'in ifadesine göre doğrudan yabancı yatırımlar etkin politikalar doğrultusunda cari açığın finansmanına kanalize edilebilirse istikrar sağlayıcı bir unsur olabilmektedir. Ayrıca doğrudan yabancı sermaye finansal kriz dönemlerinde gelişmekte olan ülkeler

için özel sermaye girişi sağlaması ve esnek olması nedeniyle tercih edilebilir (Loungani ve Razin, 2001: 1).

Literatürde, doğrudan yabancı yatırımların portföy yatırımlarına ve diğer yatırımlara göre daha istikrarlı olduğu geniş destek bulmaktadır (Brukoff ve Rother, 2007) fakat 2008 global krizi doğrudan yabancı yatırımların ekonomistler ve hükümetlerin düşündüğü kadar istikrarlı olmadığını göstermiştir (Svrtinov, Trajkovska ve Kostadinovski, 2013). Babecký vd. (2013: 21) çalışmalarında doğrudan yabancı yatırımların pozitif etkilerinin olduğu yönünde görüşlerin yer aldığı çalışmaların aksine doğrudan yabancı sermaye girişlerinin ülkede şiddetli krizler yaratabileceği (istikrarın bozulacağı) sonucuna varmışlardır. Doğrudan yabancı yatırımlar, yatırımcılara ülkenin yatırım yapılabilir derecede güvenilir olduğu sinyalini verir ve ülkeye doğrudan yabancı yatırımlar ile birlikte istikrarsız olarak kabul gören diğer yatırımlar da gelir. Diğer bir ifadeyle doğrudan yabancı yatırımlar dolaylı olarak istikrarı olumsuz etkileyebilecektir (Margeirsson, 2015: 21).

Finansal istikrar doğrudan yabancı yatırımları etkileyen önemli bir unsurdur. İstikrarlı bir finansal sistem, sağlam finansal kurumlar ile birlikte hem genişleme hem de uluslararası durgunluk dönemlerinde yatırımları ülkeye çeker ve sürdürülebilir hale getirir (Albulescu, Briciu ve Coroiu, 2010: 94). Albulescu vd. (2010) çalışmalarında oluşturdukları finansal istikrar endeksinin doğrudan yabancı yatırımların belirleyicisi olup olamayacağını on tane Merkez ve Doğu Avrupa ülkesinde test etmişler ve finansal istikrarın doğrudan yabancı yatırımların belirleyicisi olabileceği sonucuna ulaşmışlardır. Mariana (2011) ve Poulsen ve Hufbauer (2011) global ekonomide yaşanan finansal istikrarsızlıkların ve krizlerin doğrudan yabancı yatırımları azaltacağını savunmaktadır. Ayrıca finansal istikrarsızlık dönemlerinde doğrudan yabancı yatırımlar da diğer yatırım türleri kadar volatil olabilmektedir (Mariana, 2011: 45). Hausmann ve Fernández-Arias (2000) çalışmasında doğrudan yabancı yatırımların toplam yatırımlara oranının riskli, finansal açıdan gelişmemiş, kurumsal olarak zayıf ülkelerde yüksek olduğunu ifade etmektedir. Bu nedenle doğrudan yabancı yatırımların artmasının ülkeler açısından bir finansal sağlık göstergesi olmadığını savunmaktadır.

Literatürde finansal istikrar ile doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların çoğunluğu teorik çalışmadır. Uygulamalı çalışma olarak Albulescu vd.'nin (2010) çalışmasına rastlanmıştır. Bu bağlamda bu çalışmanın finansal istikrar ile doğrudan yabancı sermaye girişi arasındaki ilişkiyi bir uygulama ile ortaya koyması gerekçesiyle literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

3. Veri ve Yöntem

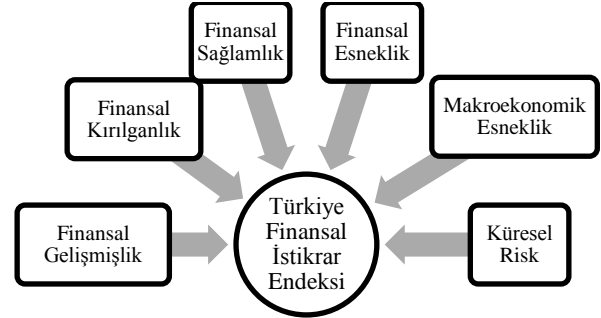
Bu çalışmada Türkiye ekonomisi için Aksu'nun (2017) 2007-Q2 ile 2015-Q4 dönemleri için önermiş olduğu finansal istikrar endeksi (FİE) ve ilgili dönemde TCMB'nin Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden alınan doğrudan yabancı sermaye girişi (DYS) verileri kullanılmıştır. Çalışmada DYS serisinin logaritması kullanılmıştır.

Finansal istikrarın ölçümünde finansal istikrarın çok boyutluluğunu değerlendirebilmek için kompozit endeksler kullanılmaktadır. Kompozit endeksler birden fazla gösterge bir araya getirilerek oluşturulmaktadır. Finansal istikrar

endeksleri, finansal istikrarın çeşitli boyutlarını yansıtan göstergelerin birleştirilmesidir (Morris, 2011: 36).

Türkiye ekonomisi için oluşturulan finansal istikrar endeksinde Şekil 1'de gösterilmekte olan finansal gelişmişlik, finansal kırılganlık, finansal sağlamlık, finansal esneklik, makroekonomik esneklik ve küresel risk olmak üzere altı alt endeks kullanılmıştır. Altı endeks içerisinde toplam otuz dört gösterge incelenmiş ve kompozit endeks oluşturmak üzere toplulaştırılmıştır. Göstergelerin verilerine ulaşımın sınırlı olması nedeniyle araştırmada 2007-Q2 ile 2015-Q4 arası dönemler incelenmiştir.

Şekil 1. Finansal İstikrar Endeksi Alt Bileşenleri



Göstergelerin analize uygun hale getirilebilmesi için veriler [0-1] aralığında aşağıda yer alan denklem aracılığıyla normalize edilmiştir.

$$x_{normalize} = \frac{x - x_{min}}{x_{max} - x_{min}} \quad (1)$$

Sonraki aşamada göstergeler ait oldukları alt endeksler içerisinde eşit ağırlıklandırılarak toplulaştırılmıştır. Göstergeler, ağırlıkları ve göstergelerin ait oldukları endekse etki yönleri Ek 1'de verilmektedir.

Alt endekslerin ve finansal istikrar endeksinin hesaplanmasında aşağıda yer alan denklemler kullanılmıştır.

$$FGE = 0,33[FGE_1 + FGE_2 + FGE_3]$$

$$FKE = 0,09[-FKE_1 + FKE_2 + FKE_3 + FKE_4 - FKE_5 - FKE_6 - FKE_7 + FKE_8 - FKE_9 - FKE_{10} - FKE_{11}]$$

$$FSE = 0,166 [0,33(FSE_{1a} + FSE_{1b} - FSE_{1c}) + 0,5(FSE_{2b} - FSE_{2a}) + 0,25(FSE_{3a} + FSE_{3b} + FSE_{3c} - FSE_{3d}) + 0,5(FSE_{4a} + FSE_{4b}) - FSE_{5a} + FSE_6]$$

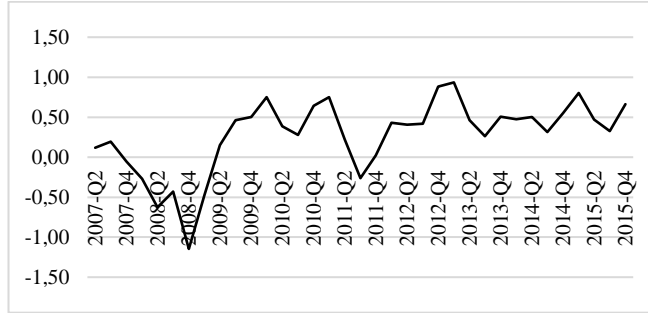
$$FEE = 0,33[FEE_1 + FEE_2 - FEE_3]$$

$$MEE = 0,33[-MEE_1 - MEE_2 - MEE_3]$$

$$KRE = KRE_1$$

$$FİE = FGE - FKE + FSE + FEE + MEE - KRE$$

Türkiye ekonomisi için 2007-Q2 ile 2015-Q4 dönemleri arasında oluşturulan finansal istikrar endeksi Grafik 2'de sunulmuştur.

Grafik 2. Finansal İstikrar Endeksi (2007Q2-2015Q4)

Çalışmada elde edilen finansal istikrar endeksi ile doğrudan yabancı sermaye girişleri arasındaki nedensellik ilişkisi Granger nedensellik testi ile test edilmiştir.

Granger nedensellik testi, aşağıdaki modeller yardımıyla gerçekleştirilmektedir:

$$X_t = \sum_{i=1}^m a_i X_{t-i} + \sum_{i=1}^m \beta_i Y_{t-i} + u_t \quad (2)$$

$$Y_t = \sum_{i=1}^m \theta_i Y_{t-i} + \sum_{i=1}^m \gamma_i X_{t-i} + u_t \quad (3)$$

Denklemler 2'de X'in tahminine Y'nin gecikmeli (geçmiş) değerlerinin eklenmesi, X'in öngörü performansını artırıyor, Y, X'in bir nedenidir denir. Diğer bir ifadeyle; Y, X'i etkilemektedir. Granger nedensellik testi ile test edilen hipotezler aşağıdaki gibidir.

$H_0: \forall \beta_i = 0$ yani Y'den X'e doğru bir nedensellik ilişkisi yoktur.

$H_1: \exists \beta_i \neq 0$ yani Y'den X'e doğru bir nedensellik ilişkisi vardır.

Granger nedensellik testi, denklem 2'deki β_i 'lerin grup halinde sifıra eşit olup olmadığını incelemektedir. β_i katsayıları, belirli bir anlamlılık düzeyinde sıfırdan farklı bulunursa, Y'nin, X'in bir nedeni olduğu sonucuna varılmaktadır. Yani Y'den X'e doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin var olduğuna karar verilir.

Denklemler 3'teki γ_i 'ler belirli bir anlamlılık düzeyinde sıfırdan farklı bulunursa, X, Y'nin bir nedenidir. Bu durumda X'ten Y'ye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin var olduğuna karar verilir.

Denklemler 2'deki β_i 'lerin ve denklemler 3'teki γ_i 'lerin sıfırdan farklı olması durumunda değişkenler arasında iki yönlü nedensellik ilişkisinin var olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Her iki parametrenin sıfır olması durumunda ise değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır.

4. Ampirik Bulgular

Durağan olmayan zaman serileriyle çalışılması durumunda sahte regresyon problemiyle karşılaşılabilir (Granger ve Newbold, 1974). Bu nedenle ekonometrik tahminlerde serilerin durağanlığı önemlidir. Serilerin durağanlığı ADF birim kök testi ile incelenmiştir. ADF birim kök testi sonuçları Tablo 1'de gösterilmektedir. ADF test sonuçları DYS serisinin düzeyde durağan olduğu diğer bir ifadeyle

I(0) olduğunu, FİE serisinin ise birinci farkta durağanlaştığı yani I(1) olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 1. ADF Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	Düzye (ADF-t ist.)	
	Sabitli	Birinci Fark (ADF-t ist.)
DYS	-2.708[0]**	-6,848[0]*
FİE	-1.885[3]	-5,090[2]*

Köşeli parantez içindeki değerler Akaike Bilgi Kriterine (AIC) göre belirlenen gecikme uzunluğunu göstermektedir. * ve ** sırasıyla %1 ve %10 anlam düzeylerini ifade eder.

Türkiye'nin finansal istikrarı ile doğrudan yabancı sermaye girişi arasındaki ilişkinin yönünün belirlenmesi için Granger nedensellik testi uygulanmıştır. Granger nedensellik testi için kurulacak VAR modelinde optimum gecikme uzunluğu Akaike Bilgi Kriteri (AIC) ile belirlenerek 2 gecikme alınmıştır. VAR modelinde optimum gecikme uzunluğunun tespit edilmesi için yapılan test sonuçları Tablo 2'de gösterilmektedir. 2 gecikme uzunluğuna sahip kurulan VAR modelinde otokorelasyon ve değişen varyans sorunu bulunmamaktadır.

Tablo 2. Uygun Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Gecikme	LogL	FPE	AIC	SC	HQ
0	-19.767	0.013	1.360	1.452*	1.391
1	-17.952	0.015	1.497	1.772	1.588
2	-11.247	0.013*	1.328*	1.785	1.480

Granger nedensellik testi sonucu Tablo 3'te gösterilmektedir. Tablo 3'te yer alan sonuçlar değerlendirildiğinde doğrudan yabancı sermaye girişinden finansal istikrara doğru bir nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 3. Granger Nedensellik Testi Sonucu

Nedenselliğin Yönü	F İstatistiği	Olasılık Değeri	Karar
FİE→DYS	1.371	0.271	Finansal istikrardan doğrudan yabancı sermaye girişine doğru bir nedensellik ilişkisi yoktur.
DYS→FİE	4.153	0.026	Doğrudan yabancı sermaye girişinden finansal istikrara doğru bir nedensellik ilişkisi vardır.

5. Sonuç

Finansal istikrarsızlığın ekonomiye olan maliyeti bulaşma ve yayılma etkisinden dolayı oldukça yüksektir. Finansal istikrarsızlık ekonomiyi negatif bir şekilde etkileyerek finansal krize neden olabilmektedir. Finansal istikrar, sağlıklı ve iyi işleyen bir ekonomi için gereklidir. Bu nedenle finansal istikrar ülkelerin merkez bankalarının gündemini oluşturmada ve bu nedenle finansal istikrarın ölçümü için çeşitli endeksler oluşturulmaktadır.

Literatürde finansal istikrarın doğrudan yabancı yatırımın belirleyicisi olabileceğini ifade eden çalışmalar bulunmaktadır. Çalışmaların büyük bir çoğunluğu ise doğrudan yabancı yatırımların finansal istikrar üzerindeki etkisine odaklanmaktadır.

Türkiye’de finansal istikrar ile doğrudan yabancı sermaye girişi arasındaki nedenselliğin incelenmesi amacıyla yapılan bu çalışmada Aksu’nun (2017) Türkiye ekonomisi için 2007-Q2 ile 2015-Q4 dönemleri arasında önermiş olduğu altı farklı alt endeksten ve otuz dört göstergeden oluşan kompozit bir finansal istikrar endeksi kullanılmıştır.

Finansal istikrar ile doğrudan yabancı sermaye girişi arasındaki nedensellik ilişkisi Granger nedensellik testi ile test edilmiştir. Granger nedensellik testi sonucunda doğrudan yabancı sermaye girişlerinden finansal istikrara doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Analiz sonuçlarına göre Türkiye’de finansal istikrar ortamının doğrudan yabancı sermayeyi çekme konusunda etkili olmadığı fakat doğrudan yabancı sermaye girişlerinin finansal istikrar ortamını etkilediği sonucuna ulaşılmaktadır. Bu sonucun Türkiye’nin finansal istikrar ortamının doğrudan yabancı sermaye girişlerine bağımlılığını ortaya koyduğu düşünülmektedir. Türkiye’nin dış sermaye girişlerine bağımlılığının azaltılması için yurt içi tasarruflar artırılarak yatırıma dönüştürülmelidir. Ayrıca yurt içinde katma değerli üretimin artırılması için Ar-Ge yatırımlarına önem verilmelidir.

Kaynakça

- Aksu, S. (2017). *Finansal istikrar göstergeleri ve Türkiye ekonomisi için finansal istikrar endeksi önerisi*. Yüksek Lisans Tezi. Balıkesir: Balıkesir Üniversitesi.
- Albulescu, C. T., Briciu, L., & Coroiu, S. I. (2010). Determinants of foreign direct investment in CEECS: The role of financial stability. *Scientific Annals of the "Alexandru Ioan Cuza", Economic Sciences Section, (Special Issue)*, 85-96.
- Babecký, J., Havránek, T., Matějů, J., Rusnák, M., Šmídková, K., & Vašíček, B. (2013). Leading indicators of crisis incidence: Evidence from developed countries. *Journal of International Money and Finance*, 35, 1-19.
- Bird, G., & Rajan, R. S. (2002). Does FDI guarantee the stability of international capital flows? Evidence from Malaysia. *Development Policy Review*, 20(2), 191-202.
- Brukoff, P. & Rother, B. (2007). FDI may not be as stable as governments think. *IMF Survey Magazine: IMF Research*, 29.
- Crockett, A. (1997). Why is financial stability a goal of public policy? Symposium of Maintaining Financial Stability in a Global Economy, FED of Kansas City.
- FED (2015). Annual Report 2015: Financial Stability. (Erişim: 22.02.2017), <https://www.federalreserve.gov/publications/annual-report/2015-financial-stability.htm>
- Fell, J., & Schinasi, G. (2005). Assessing financial stability: exploring the boundaries of analysis. *National Institute Economic Review*, 192, 102-117.
- Granger, C. W. J., & Newbold, P. (1974). Spurious regressions in econometrics. *Journal of Econometrics*, 2, 111-120.
- Hausmann, R., & Fernández-Arias, E. (2000). Foreign direct investment: Good cholesterol?. Working Paper, No. 417, Washington, DC: Inter-American Development Bank, Research Department.
- Loungani, P., & Razin, A. (2001). How beneficial is foreign direct investment for developing countries?. *Finance and Development*, 38(2), 6-9.
- Margeirsson, O. (2015). Foreign direct investment: A focused literature review. Working Paper No. 104, Binzagr Institute for Sustainable Prosperity.
- Mariana, V. D. (2011). Foreign direct investments during financial crises. *Annals of Faculty of Economics, University of Oradea*, 1(2), 41-45.
- Mencinger, J. (2008). Addiction to FDI and current account balance. Working Paper, No. 16, International Centre for Economic Research.
- Morris, V. C. (2011). Measuring and forecasting financial stability: The composition of an aggregate financial stability index for Jamaica. *Journal of Business, Finance & Economics in Emerging Economies*, 6(2), 34-51.
- Padoa-Schioppa, T. (2002). Central banks and financial stability: exploring a land in between. Gaspar, V., Hartmann, P. ve Sleijpen, O. (Ed.). *The Transformation of the European Financial System, Second ECB Central Banking Conference*. 24-25 October 2002, Frankfurt, Germany, (s.269-310).
- Poulsen, L. S., & Hufbauer, G. C. (2011) Foreign direct investment in times of crisis. Working Paper, No. 11-3, Peterson Institute for International Economics.
- Schinasi, G. J. (2004). Defining financial stability. Working Paper, No. 04/187. International Monetary Fund.
- Stiglitz, J. E. (1994). The role of the state in financial markets. The World Bank Report, No. 14334, (Erişim: 08.09.2018), <http://documents.worldbank.org/curated/en/239281468741290885/The-role-of-the-state-in-financial-markets>
- Svrtinov, G., Gorgieva-Trajkovska, O., & Kostadinovski, A. (2013). The impact of financial instability on FDI dynamics. International Scientific Conference: “Finance and Economic Accounting-the Current Situation, Trends and Prospects. (Erişim: 08.09.2018), <http://eprints.ugd.edu.mk/8576/>
- TCMB (2018). Elektronik Veri Dağıtım Sistemi. Ankara: Türkiye Cumhuriyet Cumhuriyeti Merkez Bankası. (Erişim: 04.04.2018), <https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?evds/serieMarket>
- Virolainen, K. (2001). *Financial stability analysis at the Bank of Finland*. BIS Papers, No. 1 (Marrying the macro and microprudential dimensions of financial stability), 186-196.

Ekler**Ek 1. Finansal İstikrar Endeksi Göstergeleri**

ALT ENDEKSLER	GÖSTERGELER	KOD	ETKİ*	AĞIRLIK
Finansal Gelişmişlik Endeksi (FGE) (+)**	Toplam Kredi/GSYH	FGE ₁	+	0,33
	Borsa İşlem Hacmi/GSYH	FGE ₂	+	0,33
	M2/GSYH	FGE ₃	+	0,33
Finansal Kırılganlık Endeksi (FKE) (-)**	Cari İşlemler Dengesi / GSYH	FKE ₁	+	0,09
	Reel Efektif Döviz Kuru	FKE ₂	+	0,09
	(İthalat-İhracat)/MB rezervi	FKE ₃	+	0,09
	Kısa Vadeli Dış Borç / TCMB Döviz Rezervleri	FKE ₄	+	0,09
	BIST 100 endeksi	FKE ₅	-	0,09
	M2/Döviz Rezervi	FKE ₆	-	0,09
	(Rezerv/Mevduat)/(Nakit/M2)	FKE ₇	-	0,09
	Kredi/Mevduat	FKE ₈	+	0,09
	Döviz Varlıklar/Döviz Yükümlülükler	FKE ₉	-	0,09
	GSYH Büyüme Oranı	FKE ₁₀	-	0,09
	Mevduat/M2	FKE ₁₁	-	0,09
Finansal Sağlamlık Endeksi (FSE) (+)**	Sermaye Yeterliliği	FSE ₁	+	0,167
	Yasal Özkaynak / Risk Ağırlıklı Varlıklar	FSE _{1a}	+	0,33
	Yasal Ana Sermaye / Risk Ağırlıklı Varlıklar	FSE _{1b}	+	0,33
	Net Takipteki Alacaklar / Sermaye	FSE _{1c}	-	0,33
	Varlık Kalitesi	FSE ₂	+	0,167
	Takipteki Alacaklar / Toplam Krediler	FSE _{2a}	-	0,5
	Kredilerin Sektörel Dağılımı/Toplam Krediler	FSE _{2b}	+	0,5
	Karlılık	FSE ₃	+	0,167
	Net Kâr / Toplam Aktifler (Aktif Karlılığı)	FSE _{3a}	+	0,25
	Net Kâr / Özkaynaklar (Özkaynak Karlılığı)	FSE _{3b}	+	0,25
	Faiz Marjı / Toplam Gelir	FSE _{3c}	+	0,25
	Faiz Dışı Giderler / Toplam Gelir	FSE _{3d}	-	0,25
	Likidite	FSE ₄	+	0,167
	Likit Varlıklar / Toplam Varlıklar (Likit Varlık Oranı)	FSE _{4a}	+	0,5
	Likit Varlıklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler	FSE _{4b}	+	0,5
	Piyasa Riskine Duyarlılık	FSE ₅	-	0,167
	Net Döviz Açık Pozisyonu / Sermaye	FSE _{5a}	+	1
Z Skor	FSE ₆	+	0,167	
Finansal Esneklik Endeksi (FEE) (+)**	Toplam Banka Aktifleri/GSYH	FEE ₁	+	0,33
	Banka Özkaynakları/Toplam Aktif	FEE ₂	+	0,33
	Kaldıraç Oranı	FEE ₃	-	0,33
Makroekonomik Esneklik Endeksi (MEE) (+)**	Genel Bütçe Dengesi / GSYH	MEE ₁	-	0,33
	Hoşnutsuzluk Endeksi (İşsizlik Oranı+Enflasyon Oranı)	MEE ₂	-	0,33
	Dış Borç/GSYH	MEE ₃	-	0,33
Küresel Risk Endeksi (KRE) (-)**	VIX-Risk İştahı	KRE ₁	+	1

* Göstergelerin ait oldukları alt endeks ile korelasyonunu göstermektedir.

**Alt endekslerin finansal istikrar endeksi ile korelasyonunu göstermektedir.

Kaynak: Aksu (2017)



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

ARDL Modeli ile Türkiye’de Otomotiv İhracatı-Büyüme İlişkisi

The Relationship Between Automotive Exports-Growth in Turkey with ARDL Model

Sefer Uçak^{a,*}, A. Gamze Aytekin^b, Özlem Kuvat^c

^a Dr. Öğr. Üyesi, Balıkesir Üniversitesi, Sındırgı MYO, Dış Ticaret Bölümü, 10200, Balıkesir/Türkiye.

ORCID: 0000-0002-9251-9584

^b Dr. Öğr. Üyesi, Balıkesir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 10100, Balıkesir/Türkiye.

ORCID: 0000-0001-8562-934X

^c Dr. Öğr. Üyesi, Balıkesir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 10100, Balıkesir/Türkiye.

ORCID: 0000-0001-7017-4557

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018

Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018

Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Otomotiv İhracatı

Ekonomik Büyüme

Eşbütünlük

ARDL

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018

Received in revised form 28 August 2018

Accepted 30 August 2018

Keywords:

Automotive Exports

Economic Growth

Cointegration

ARDL

ÖZ

Gelişmekte olan ülkelerdeki emek ve sermaye yoğunluğuna göre lokomotif sektörlerin ihracat içindeki payı arttıkça büyümeye katkısı da fazla olacaktır. Türkiye’de 2017 yılında toplam ihracatın sektörel dağılımında otomotiv sanayinin payı %18,5 iken; imalat sanayi ihracatı içindeki payı da %20 ile ilk sırayı almaktadır. Yaklaşık 12 alt sektörden oluşan otomotiv sektöründe toplam üretimin %81’i ihracat olarak gerçekleşmektedir. Böylece sektörün büyümeye katkısı yadsınmaz bir gerçektir. Sektörün büyümeye katkısını ölçmeyi amaçlayan bu çalışmada, Türkiye için 1998Q2-2017Q4 yılları arasında otomotiv ihracatı ile büyüme arasındaki ilişki serilerin I(1) ve I(0) olmasından dolayı ARDL sınır testi ile gerçekleştirilmiştir. Seriler arasında eşbütünlük ilişkisi tespit edilmiş, anılan dönemde hata düzeltme modelinin katsayısının anlamlı olması nedeniyle otomotiv ihracatının kısa ve uzun dönemde büyüme üzerinde pozitif etkili olduğu görülmektedir.

ABSTRACT

As the share of locomotive sectors in exports increases according to the concentration of labor and capital in developing countries, the contribution to growth will also increase. The share of the automotive industry in the sectoral distribution of total exports in 2017 in Turkey was 18.5%; and the share of manufacturing industry exports is the first order with 20%. In the automotive sector, which consists of approximately 12 sub-sectors, 81% of total production is realized as exports. Thus, the contribution of the industry to growth is indisputable. This study aimed to measure the contribution to the sector's growth, with the growth of the series relationship between automotive exports to Turkey between the years 1998Q2-2017Q4 I (1) and I (0) due to the ARDL bounds testing was carried out with. It is seen that automotive exports have a positive effect on short and long term growth because of the significance of the error correction model in the mentioned period.

1. Giriş

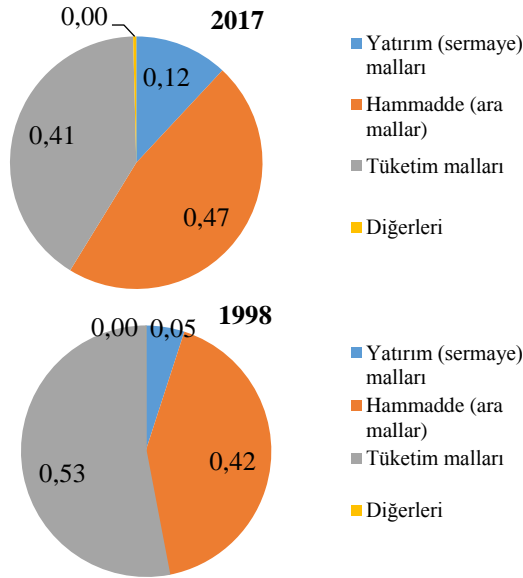
Ekonomik büyümenin temel dinamiklerinden birini de ihracat oluşturmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerdeki emek ve sermaye yoğunluğuna göre lokomotif sektörlerin ihracat içindeki payı arttıkça büyümeye katkısı da fazla olacaktır.

Türkiye ihracatının geniş ekonomik grupların sınıflandırılmasına (BEC) göre bakıldığında; 1998 yılında, yatırım (sermaye) mallarının toplamdaki oranı %5, hammadde (ara) mallar için %42, tüketim malları için %53 olduğu görülmektedir. Bu oranların 2017 yılı için sırasıyla; %12, %47 ve 41’e geldiği görülmektedir (TUIK, 2018b).

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: seferucak@balikesir.edu.tr

Dolayısıyla anılan yıllarda sermaye ve hammadde mallarının ihracattaki payı artarken, tüketim mallarının azaldığı görülmektedir. Bu gelişme Türkiye'nin ihracat kompozisyonunun üretim odaklı olarak geliştiğini göstermektedir. Türkiye'deki ihracat içinde imalat sektörünün payının da yaklaşık %92'ler civarında olduğu söylenebilir. Ekonomik gruplardaki değişime ilişkin grafik Şekil 1'de verilmektedir.

Şekil 1. Ekonomik Grupların Sınıflandırılması (1998, 2017)



Kaynak: TÜİK (2018a).

İhracata dönük endüstrilerin gelişimi, ülke içinde faktör hareketliliğini ve fiyatlarını olumlu etkileyerek büyümeye kısa ve uzun dönemde katkı sağlayacaktır. Türkiye'de 2017 yılında imalat sanayinin toplam ihracat içindeki oranı 0,937 şeklinde gerçekleşmiştir. Bu oran imalat sanayinin Türkiye ihracatı üzerindeki önemini ortaya koymaktadır. İmalat sanayi içindeki sektörel dağılım içinde ise otomotiv sektörü (motorlu kara taşıtı ve romorklar ile diğer ulaşım araçları) oranı %20 ile ilk sırayı almaktadır. Onu takip eden sektörler ise 0,13 payla ana metal sanayi ve 0,10 paya sahip tekstil ürünleridir. Otomotiv sanayinin toplam ihracatta ki payı ise;

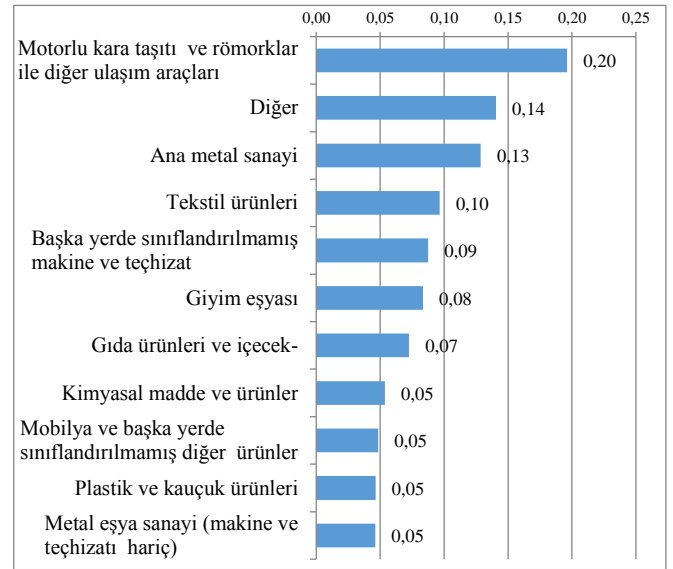
Tablo 1. Otomotiv Endüstrisi İhracatı-(1000\$)

Sektör	2005	2010	2015	2016	2017
Toplam Yan Sanayii	3.658.915	6.565.662	8.641.977	8.946.472	9.839.541
İç ve Dış Lastik	639.826	988.990	960.550	978.124	1.131.881
Emniyet camı	53.083	107.203	124.564	119.553	136.486
Motor	-	305.490	221.897	370.418	486.426
Akümülatör	26.008	186.504	220.462	224.588	296.139
Diğer Aksam ve parça	2.939.996	5.007.472	7.114.501	7.253.787	7.787.606
Toplam Ana Sanayii	8.034.472	10.855.476	12.977.346	15.302.656	19.147.991
Otobüs	609.904	744.935	1.023.556	1.190.475	1.311.098
Midibüs/Minibüs	-	120.378	130.195	238.911	217.704
Otomobil	4.368.744	6.217.404	6.881.867	8.336.928	11.790.117
Kamyon/ Kamyonet (a)	-	3.363.101	4.264.018	4.617.147	4.849.465
Çekici (b)	-	72.145	252.397	265.338	230.168
Römork/Yarı Römork(c)	-	145.710	48.108	316.355	427.967
Tarım Traktörü (d)	-	191.801	377.202	337.498	320.811
Diğer (a+b+c+d)	3.055.823	-	-	-	-
TOPLAM OTO İHR.	11.693.388	17.451.139	21.619.324	24.249.129	28.986.532
TOPLAM İHR.	73.476.408	113.883.219	143.838.871	142.529.584	156.994.294

Kaynak: OSD, Dış Ticaret Raporları (2018)

%18,5 düzeyindedir (TÜİK, 2018b). Bu oranlar otomotiv sektörünün Türkiye'nin ihracatında sahip olduğu önemi ortaya koymaktadır ve bu çalışmada otomotiv sektörünün seçilmesinin gerekçesini oluşturmuştur. Sektörlere göre ihracatın imalat sanayi ihracatına oranları aşağıda Şekil 2'de verilmektedir.

Şekil 2. Sektör İhracatlarının İmalat Sanayi İhracatı (2017)



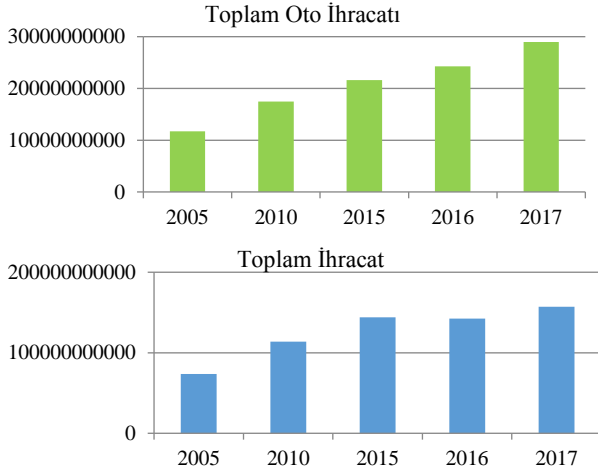
Kaynak: TÜİK (2018b)

1996'da Gümrük Birliği'ne girilmesi Türkiye'nin otomotiv sanayisi ile AB ülkeleri otomotiv piyasası arasında bütünleşmeyi sağlamıştır. Bu nedenle otomobil ihracatının büyük çoğunluğu AB ülkelerine gerçekleşmektedir. Ayrıca genişleyen pazar ve artan rekabet koşulları nedeniyle otomotiv sektörü ileri teknoloji kullanımına dayalı ve yenilikçiliğe önem veren bir yapılanma sürecine girmiştir (Pehlivanoglu vd., 2014: 591). Toplam yan ve toplam ana sanayi olarak 12 alt daldan oluşan otomotiv sektöründe toplam üretimin %81'i ihracat olarak gerçekleşmektedir. Otomotiv endüstrisi yan sanayi ve ana sanayi ürünlerinin ihracat miktarları Tablo 1'de verilmektedir.

2017 yılında Türkiye toplam ihracatı yüzde 10,4 oranında artarken, Otomotiv Endüstrisi ihracatı yüzde 19,5 oranında artış göstermiş ve toplam ihracat içerisinde %18,2 ile ilk sıradaki yerini korumuştur. Otomotiv ihracatında, en yüksek pay ana sanayi kalemlerinden otomobil ihracatına aittir (OSD, Dış Ticaret Raporları, 2018).

Toplam otomotiv ihracatı ile Toplam ihracatın 2005-2017 döneminde yaşanan değişimi Şekil 3'te verilmektedir.

Şekil 3. Otomotiv İhracatı ve Toplam İhracat (\$) (2005-2017)



Kaynak: OSD, Dış Ticaret Raporları (2018)

Otomotiv sektörü ülkelerin lojistik gereksinimlerini karşılamaya yönelik olan kara yolu taşıtlarını ve parçalarının (Tablo 1) üretimini sağlarken teknolojik birikim ve alt yapı açısından farklı sektörlerle sağlamış olduğu pozitif dışsallıklar açısından öncü ve stratejik bir konumda bulunmaktadır. Dışa bağımlılığı azaltma, istihdam artışı sağlama, teknolojik birikim ve alt yapı imkanlarını sağlama ile ihracat potansiyelini yükseltme gibi özellikleri taşımaktadır (Işık vd., 2017: 84).

Otomotiv sektörünün yarattığı katma değer, yan sanayisiyle birlikte istihdam düzeyine olan katkısı, birçok sektördeki talep yaratıcı durumu ve aynı zamanda diğer sektörleri de

derinden etkilemekte olan yeni üretim tekniklerindeki konumu ülke ekonomileri için önemli katkı sağlamaktadır (Bedir, 2002: 1). Ayrıca otomotiv sektörü ihracatının toplam ihracat içindeki oranı da otomotiv sektörünün ekonomi üzerindeki etkisini çarpıcı biçimde ortaya koymaktadır.

Bu çalışmanın amacı; Türkiye’de 1998Q2-2017Q4 dönemleri arasında toplam ihracat miktarı içinde büyük bir paya sahip olan otomotiv sektörü ihracatının ekonomik büyümeye katkısının analiz edilmesidir. Çalışmanın birinci bölümünde ihracat büyüme ilişkisinin test edildiği literatür incelenmiş, ikinci bölümünde otomotiv ihracatı ile büyüme ilişkisi için veri seti tanıtılmış, üçüncü bölümünde ise ekonometrik yöntem ve bulgulara yer verilmiş dördüncü bölümde de sonuçlar değerlendirilmiştir.

2. Literatür Araştırması

Türkiye için İhracat ve büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalardan bazıları Tablo 2’de özetlenmiştir. Genel olarak ihracattan büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilirken, bazı çalışmalarda çift taraflı nedenselliğe de rastlanmıştır. Sektör bazında ihracatın büyümeye olan katkısının incelendiği çalışmalarda tek yönlü nedensellik olduğu gibi çift yönlü nedensellik ilişkisinin tespit edildiği çalışmalar da vardır.

Çiftçiöğlü vd. (2005), 1987-2004 yılları arasında yaptıkları çalışmada ihracat ile büyüme arasında ilişki tespit edemezken, madencilik ihracatından büyümeye doğru tek yönlü nedensellik tespit etmişlerdir. Analizlerine 1980 öncesi dönemi de katan çalışmasında Yapraklı (2007), toplam ve sanayi ihracatından ekonomik büyümeye doğru pozitif ve tek yönlü ilişki bulurken, tarım ve madencilik ihracatı ile büyüme arasında çift yönlü, imalat sanayi ihracatından büyümeye doğru tek yönlü nedensellik bulmuştur.

İhracat ve büyüme ilişkisi için bulunan farklı nedensellik sonuçları; farklı dönemlerin analize konu edilmesi, farklı ekonometrik yöntemlerin seçilmesi ve farklı sektörlerin çalışmalarda kullanılması olarak görülmektedir.

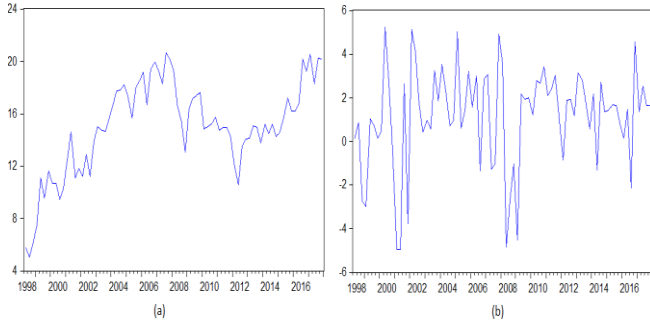
Tablo 2. Literatür Özeti

Yazar	Dönem	Metodoloji	Sonuç	Nedensellik
Abu-Quarn vd. (2004)	-	Granger Nedensellik	Çalışmada Orta Doğu ve Kuzey Afrika Ülkeleri arasında bir ülke hariç ekonomik büyüme ile ihracat arasında bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur.	İmalat Sanayi İhracatı→Büyüme (Türkiye için)
Çiftçiöğlü ve Nekhili (2005)	1987-2004	Granger Nedensellik	İhracat ile büyüme arasında ilişki bulunamamıştır.	Madencilik İhracatı→Büyüme
Kurt ve Terzi (2007)	1989-2003	VAR Analizi	İhracat artışının ülke GSMH’si üzerinde olumlu etkisi ortaya konmuştur.	İmalat Sanayi İhracatı→Büyüme
Yapraklı (2007)	1970-2005	Eşbütünleşme ve Granger nedensellik	Toplam ve ana sektörlerle ilişkin yapılan çalışmada; toplam ve sanayi ihracatından ekonomik büyümeye doğru pozitif ve tek yönlü ilişki bulunmuştur.	Tarım ve Madencilik İhracatı↔Büyüme İmalat sanayi İhracatı→Büyüme Büyüme↔ İhracat (kısa dönem)
Aktaş (2009)	1996-2006	Hata Düzeltme Modeli	Çalışmada ihracat ve ithalattan büyümeye doğru bir nedensellik olmadığı sonucuna varılmıştır.	İmalat Sanayi İhracatı Ø Büyüme (uzun dönem)
Sandalcılar (2012)	1987-2007	Hata Düzeltme Modeli, Toda-Yamamoto Modeli	Toplam ihracat içerisinde büyümenin temel belirleyicisinin tarım dışı ihracat olduğu sonucu ortaya konmuştur.	İmalat Sanayi İhracatı→Büyüme Tarımsal İhracat Ø Büyüme
Akbulut ve Terzi (2013)	1980-2010	Granger nedensellik, eş-butunleşme ve VAR modeli	Ekonomik büyüme ile sektörlerin İhracatları (tarım-maden-sanayi) arasında nedensellik ilişkisi olduğu ortaya konulmuştur.	Büyüme→Tarımsal ihracat İmalat Sanayi İhracatı↔Büyüme
Önder ve Hatırlı (2014)	1994-2009	Üç aşamalı enküçük kareler Yöntemi	Türkiye için ihracata dayalı büyüme ve büyümeye dayalı ihracat hipotezini destekleyen sonuçlar ortaya konmuştur.	İmalat Sanayi İhracatı↔Büyüme
Aytaç (2017)	2001-2016	Granger Nedensellik	Ele alınan dönemde ekonomik büyüme ile ihracat arasındaki ilişki “Büyüme Kaynaklı İhracat” hipotezini desteklemektedir.	Büyüme→ İmalat Sanayi İhracatı

3. Veri Seti

Çalışmada, Türkiye için elde edilebilen 1998Q2-2017Q4 arası dönemde otomotiv sektör ihracat oranı (otomotiv sanayi ihracatı/ imalat sanayi ihracatı) ve reel GSYH arasındaki ilişki yıllık zaman serileri ile incelenmiştir. Anılan dönemdeki reel GSYH verileri OECD'den ve otomotiv ihracatı/ imalat sanayi ihracatı verileri TÜİK veri tabanından alınmıştır. Otomotiv ihracatına ilişkin değerler; TÜİK'in Uluslararası standart sanayi sınıflamasına (ISIC, Rev.3) göre ihracat sınıflandırmasında "Motorlu kara taşıtı ve römorklar(34)" ile "Diğer ulaşım araçları(35)" değerlerinin toplamından oluşmaktadır. Her iki değişkene ait veriler de yüzde (%) değerler olarak alınmıştır. Seriler çeyrek döneme ilişkin oldukları için öncelikle mevsimsel düzeltme ile mevsimsel etkiler giderilmiştir. Türkiye'de otomotiv sektör ihracat oranı (otomotiv ihracatı/imalat sanayi ihracatı) ve reel GSYH verilerinin 1998Q2-2017Q4 dönemine ilişkin zaman yolu değişimi Şekil 4.'te gösterilmiştir.

Şekil 4. Otomotiv sanayi ihracatı/ imalat sanayi ihracatı (a) ve Reel GSYH (b) (% Değişim)



Şekil 4'te verilen (a) grafiğine göre OTO serisinde ise artan bir trend görülmekte, buna karşın; 2008'den itibaren yaşanan düşüş krizin etkisine dikkat çekmektedir. Kriz yıllarından sonra 2012'nin ikinci çeyreğinden itibaren tekrar toparlanma ve artış gözlenmektedir. Seri belli bir ortalama etrafında saçılım göstermemektedir. (b) ile verilen reel GSYH'daki değişim izlendiğinde kriz dönemlerinde (2001-2008-2009) GSYH'ta düşüşler olduğu izlenmektedir. Krizlerden sonra da reel GSYH'da toparlanmalar görülmekte ve ekonomik büyüme artışının bir önceki artışa göre daha yüksek değerler aldığı görülmektedir.

Tablo 3. Tanımlayıcı İstatistikler

	OTO	GSYH
Ortalama	15.02625	1.162551
Medyan	15.11449	1.599499
Maksimum	20.65178	5.256764
Minimum	5.044197	-4.954962
Standart Sapma	3.540202	2.317672
Çarpıklık	-0.663611	-0.880070
Basıklık	3.268715	3.685723

Serinin belli bir ortalama etrafında saçılım gösterdiği izlenimi mevcuttur. Değişkenler ile ilgili tanımlayıcı istatistik bilgileri Tablo 3'te verilmektedir. Tanımlayıcı istatistiklere göre OTO değişkeninin yer ölçülerinden ortalaması 15.02 iken medyanı 15.11 bulunmuş, GSYH için ortalama 1.16 medyan 1.59 olarak gerçekleşmiştir. OTO için

değişkenlik daha yüksek GSYH'nin daha düşüktür. Çarpıklık ve basıklığı normal dağılıma yakın görülmektedir.

4. Ekonometrik Yöntem ve Bulgular

4.1. Birim Kök Durağanlık Testleri

Zaman serileri rassal bir değişkenin zaman içinde aldığı değerleri sıralanması ile oluşturulmaktadır. Bir rassal değişkenin zaman içerisinde aldığı değerlerin sıralanmasıyla stokastik süreç elde edilir. Eğer stokastik sürecin özelliği zaman boyunca değişiyorsa seri durağan değildir ve durağan serilere göre farklılıkları vardır. Durağan olmayan bir seride uzun dönemli bir ortalamanın bulunmaması, değişen varyans görülebilmesi ve otokorelasyonun azalarak yok olamaması gibi sorunlar görülebilmektedir. Gerçek dünyadaki zaman serilerinin büyük bir kısmı durağanlık özelliği taşımamaktadır ve serinin ortalaması zamanla değişmektedir. Eğer seri durağan değilse ortaya sahte bir desen ve regresyon çıkar. Bu nedenle uygun bir modelin kullanılabilmesi adına Y_t değişkenin t dönem değeri ile bir önceki dönem değeri olan Y_{t-1} ile ilişkisinin tahmin edilmesi gerekir (Yıldıztan, 2011: 242; Kutlar, 2007: 284; Dikmen, 2012: 309).

Eğer Y_t serisinin birinci farkı $\Delta Y_t = Y_t - Y_{t-1}$ serisi durağanlaşıyor ise seri I(1) ile gösterilir ve seri 1. farkında durağanlaşmaktadır. Eğer seri 1. farkında durağanlaşmıyorsa; $\Delta^2 Y_t = \Delta Y_t - \Delta Y_{t-1}$ ile 2. farkı alınmaktadır. Eğer seri bu şekilde durağanlaşıyorsa I(2) ile gösterilmektedir. Serinin d kere farkı alınabiliyorsa d. dereceden bütünleşiktir ve I(d) ile gösterilir. Durağanlığın sınanması için geliştirilen yöntemlerden en yaygın olarak kullanılanı birim kök testi olarak bilinen yöntemdir (Yıldıztan, 2011: 244).

Bu çalışmada birim kök testi için belirli kritik değerlerin kullanıldığı Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF), Philips-Perron (PP) ve Kwiatkowski-Philips-Schmidt-Shin (KPSS) testleri uygulanmıştır. (Dickey ve Fuller, 1979; Philips ve Perron 1988, Kwiatkowski, Philips, Schmidt ve Shin 1992). Birim kök testleri ilk önce serilerin yapısal kırılmasının incelenmediği trend ve sabit içeren düzey durumları için uygulanmıştır. Gerçekleştirilen ADF, PP, KPSS birim kök test sonuçları aşağıda Tablo 4'te verilmektedir. Tabloya göre düzey değerler için OTO serisi ADF, PP ve KPSS birim kök testi sonucunda %5 anlam düzeylerinde kritik değerlerle karşılaştırıldığında düzeyde durağan değildir. 1. Farkın alınması sonucunda OTO değişkeni için ADF, PP ve KPSS Test Sonuçlarına göre test istatistik değeri %1, %5 ve %10 anlam düzeylerinde durağandır ve OTO serisi her üç test için de I(1)'dir.

Tablo 4'e göre, GSYH değişkeninin düzeyde durağanlık ADF, PP ve KPSS birim kök testi sonucu %1, %5 ve %10 anlam düzeylerindeki kritik değerlerle karşılaştırıldığında durağandır. Dolayısıyla GSYH serisi her üç test için de I(0)'dir.

ADF, PP ve KPSS testleri yapısal kırılmaları dikkate almamaktadır. Bu nedenle çalışmada ayrıca yapısal kırılmanın incelendiği Zivot-Andrews (ZA) testi ile 1998Q2-2017Q4 arası dönemde yapısal bir değişikliğin olup olmadığının da incelenmesi sağlanmıştır (Zivot ve Andrews, 2002).

Tablo 4. ADF-PP-KPSS Test Sonuçları (Trend ve kesme terimli)

DEĞİŞKEN	DÜZEY				
	ADF	PP	KPSS		
OTOİHR/İSİHR (OTO)	t-istatistiği	-2.233419 [3]*	-2.754438 [14] *	0.207645*** [6]* (LM-stat.)	
	Olasılık	0.4643**	0.2185**		
	Kritik Değer	%1	-4.080021	-4.080021	0.216000
		%5	-3.468459	-3.468459	0.146000
		%10	-3.161067	-3.161067	0.119000
	1.FARKLAR				
	t-istatistiği	-7.356962 [2]*	-10.95343 [17] *	0.500000*** [77] * (LM-stat.)	
	Olasılık	0.0000**	0.0000**		
	Kritik Değer	%1	-4.085092	-4.081666	0.216000
		%5	-3.470851	-3.469235	0.146000
%10		-3.162458	-3.161518	0.119000	
Reel GSYH (GSYH)	DÜZEY				
	t-istatistiği	-7.515051 [0]*	-7.515051 [0] *	0.066179*** [1] * (LM-stat.)	
	Olasılık	0.0000**	0.0000**		
	Kritik Değer	%1	-4.080021	-4.080021	0.216000
		%5	-3.468459	-3.468459	0.146000
		%10	-3.161067	-3.161067	0.119000

* Uygun gecikme uzunluklarını vermektedir. ADF testi için Akaike Bilgi Kriteri, PP ve KPSS testlerinde Barlett Kernel için Newey-West Bandwidth değeridir.

** ADF ve PP için olasılık değeri, 0.05'ten büyük ise H_0 hipotezi (H_0 : Seri durağan değildir) kabul edilir, seri durağan değildir. Olasılığın 0.05'ten küçük olduğu durumda ise H_0 hipotezi reddedilir.

*** KPSS için hesaplanan LM istatistik değeri %1 düzeyindeki kritik değerden küçük olduğunda H_0 hipotezi (H_0 : Seri durağandır) kabul edilir.

Bir serinin düzey ve eğiminde kırılma meydana gelmesi, serinin zaman içerisinde göstermiş olduğu seyrin değişim noktasından sonra gözlenen bu değişimi de içerecek biçimde devam etmesi anlamını taşımaktadır (Sevüktekin ve Nargeleçekenler, 2010:439).

Zivot-Andrews testinde kırılma zamanı endojen (içsel) olarak tahmin edilmekte ve düzey seviyesi, trend seviyesi ve hem trend hem düzeyde görülen yapısal kırılmanın açıklandığı bir testtir. Eğer kırılma zamanı egzogen (dışsal) olarak alınırsa hipotez testlerinin sonuçları birim kökün reddi yönünde değişim gösterecektir. Bu yaklaşımda kırılma zamanının herhangi bir noktada olduğu varsayımı mevcuttur (Zivot ve Andrews, 1992; Sevüktekin ve Nargeleçekenler, 2010: 431; Uçak, 2017: 126).

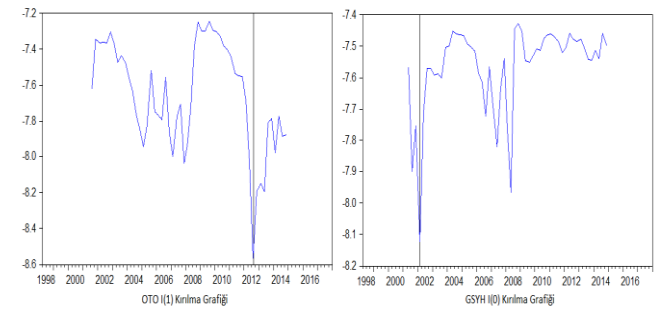
Bu çalışmada sabiti dikkate alan Model A (ZA) uygulanmış, elde edilen sonuçlar Tablo 5'te, kırılma grafikleri Şekil 5'te verilmiştir.

Tablo 5. Zivot- Andrews Test Sonuçları

Değişken	Düzye	1.Fark	ZA Sonuç	Kırılma Tarihi
OTO	-4.008823 (0.000521)	-8.563984 (0.00364)	I(1)	2012-Q3
GSYH	-8.121719 (0.00757)		I(0)	2002-Q1
Kritik Değer %1	-5.34	-5.34		
Kritik Değer %5	-4.93	-4.93		
Kritik Değer %10	-4.58	-4.58		

Yapısal kırılma tarihlerine bakıldığında, otomotiv ihracatının toplam içindeki payındaki tarih 2012'nin üçüncü çeyreğine, GSYH'da ise 2002'nin ilk çeyreğine denk

gelmektedir. İhracattaki kırılma 2008 dünya ekonomik krizinin devamını işaret etmekte, GSYH'daki kırılma ise Türkiye'nin içsel bir krizi olan bankacılık krizinin olduğu daralma dönemini göstermektedir.

Şekil 5. OTO I(1) ve GSYH I(0) Kırılma Grafikleri

Elde edilen test sonuçlarına göre serilerden biri I(1) biri de I(0) olduğundan seriler farklı düzeylerde durağandır. OTO serisinde 2012-Q3 döneminde GSYH serisinde ise 2002-Q1 döneminde kırılma oluşmuştur. Seriler farklı düzeylerde durağanlaştığından aralarındaki eşbütünlük ilişkisinin araştırılması ve modelin tahmini ARDL (Gecikmesi Dağıtılmış Otopregresif Model, Autoregressive Distributed Lag) yaklaşımı çerçevesinde gerçekleştirilmiştir.

4.2. ARDL ve Sınır Testi

ARDL yöntemi 1990'lı yılların sonlarında geliştirilen bir yöntemdir ve farklı dereceden bütünlük değişkenlerin uzun dönemli ilişkisini incelemek için kullanılabilir (Paseran, 1997; Paseran ve Shin, 1998; Paseran vd., 2001).

Paseran vd. (2001) tarafından önerilen ARDL yöntemi ile değişkenlerin düzeyde durağan I(0), ya da birinci farkta durağan I(1) olması durumlarında bile sınır testi uygulanarak değişkenler arasında hem uzun dönemli ilişki hem de kısa dönemli ilişki araştırılabilmektedir.

Bu yöntemin bir başka avantajı da hata düzeltme modeli ile klasik eşbütünleşme testlerine göre daha güvenilir sonuçlar sunabilmesidir (Paseran vd., 2001; Akel ve Gazel, 2014: 21).

Bu çalışmada uzun ve kısa dönem *OTO*: Otomotiv sanayi ihracatı/ imalat sanayi ihracatı (%) *GSYH*: Reel GSYH Büyüme Oranı (%) ilişkisinin durağan durum dengesi ARDL ile araştırılmıştır. ARDL yönteminin kullanılması ile bir anlamda seriler arasındaki nedensellik ilişkisi incelenmiştir. Kurulan ekonometrik modeller aşağıdaki Denklem (1)'de ve Denklem (2)'de verilmektedir. Burada α_0 sabit terimi, ε_{1t} ve ε_{2t} hata terimlerini temsil etmektedir. α_1 ve β_1 katsayılarına ilişkin beklenti pozitif değer almasıdır.

Model 1'de $GSYH_t = f(OTO_t)$ fonksiyonu; Model 2'de $OTO_t = f(GSYH_t)$ fonksiyonu kapalı formları dikkate alınmıştır.

OTO: Otomotiv sanayi ihracatı/ imalat sanayi ihracatı (%)

GSYH: Reel GSYH Büyüme Oranı (%)

$$\text{Model 1: } GSYH_t = \alpha_0 + \alpha_1 OTO_t + \varepsilon_{1t} \quad (1)$$

$$\text{Model 2: } OTO_t = \beta_0 + \beta_1 GSYH_t + \varepsilon_{2t} \quad (2)$$

Model 1 ve Model 2 değişkenleri için eşbütünleşme ilişkisinin varlığının araştırılması amacıyla bu çalışmada öncelikle sınır testi (F testi, Wald test) yapılmıştır. Sınır testinin uygulanmasında iki asimptotik kritik sınır değeri kullanılmaktadır. Elde edilen F istatistiği değeri üst sınır değerini geçerse, H_0 reddedilir ve değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu kabul edilir. Eğer; F değeri alt sınırın altında kalırsa H_0 reddedilemez ve değişkenlerin arasında uzun dönemli bir ilişki olmadığı kararı alınır. F istatistik değeri iki sınır değeri arasında kaldığında da herhangi bir yorum yapılamamaktadır. Değişkenlerin arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu belirlendiği zaman hata düzeltme modeli (UECM) tahmin edilir (Alper ve Alper, 2017: 149).

Bu test için kurulan hipotezler aşağıdaki gibidir:

H_0 : Değişkenler arasında eşbütünleşme yoktur.

H_1 : Değişkenler arasında eşbütünleşme vardır.

Tablo 7. Gecikme Uzunluğu

Model	LogL	AIC	BIC	HQ	Adj_R2	Seçim
18	-162.713635	4.472364	4.626863	4.534053	0.074161	ARDL(1, 2)
17	-162.627691	4.496738	4.682137	4.570766	0.062893	ARDL(1, 3)
13	-162.681551	4.498175	4.683574	4.572202	0.061546	ARDL(2, 2)
16	-162.335355	4.515609	4.731908	4.601975	0.056496	ARDL(1, 4)
19	-165.437706	4.518339	4.641938	4.567691	0.018426	ARDL(1, 1)

Tablo 6. Sınır Testi

k	F İstatistiği	Anlamlılık Düzeyi	Alt Sınır	Üst Sınır
1	Model1:	%10	3.02	3.51
	17.65216	%5	3.62	4.16
	Model2:	%2.5	4.18	4.79
	2.772666	%1	4.94	5.58

Model 1 ve Model 2 için yapılan Hipotez testleri sonucunda Model 1 için test istatistiğinin (17.65216) farklı anlamlılık düzeylerine göre alt ve üst sınır değerlerinin üzerinde olduğu görülmüştür. Bu nedenle GSYH ve OTO değişkenleri arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını ortaya koyan H_0 hipotezi reddedilmiştir. Ancak; Model 2 için test istatistiğinin (2.772666) değerinin farklı anlamlılık düzeylerine göre alt ve üst sınır değerlerinin altında olduğu ortaya çıkmıştır. Bu durumda OTO değişkeninin bağımlı değişken olarak ele alınması durumunda anlamlı bir model ortaya konulamamıştır. Elde edilen değerler Tablo 6'da verilmektedir.

4.3. Uzun Dönem Katsayıları

Model 1'in ilgili değişkenlerle ARDL'ye göre düzenlenmiş biçimi aşağıda Denklem (3)'de verilmektedir:

$$\Delta GSYH_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} \Delta GSYH_{t-i} + \sum_{i=1}^m \alpha_{2i} \Delta OTO_{t-i} + \alpha_3 GSYH_{t-1} + \alpha_4 OTO_{t-1} + u_t \quad (3)$$

Oluşturulan denklemin sınanabilmesi için öncelikle gecikme uzunluğunun belirlenmiştir. Bunun için AIC (Akaike), BIC (Bayes) ile HQ (Hannan-Quinn) bilgi kriterleri incelenmiştir. Bu bilgi kriterleri için en düşük değeri içeren model (1,2) gecikmenin uygun olduğu modeldir. En düşük 5 değer aşağıda Tablo 7'de verilmektedir.

Değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunduğundan uzun dönem ve kısa dönem ilişkileri belirlenebilmektedir. Uzun dönem ARDL (1,2) modelinin tahmine dayalı kurulan modeli, Denklem (4)'te, uzun dönemli ilişkiyi yansıtan parametre tahmin değerleri Tablo 8'de verilmektedir.

$$GSYH_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} GSYH_{t-i} + \sum_{i=0}^m \alpha_{2i} OTO_{t-i} + u_t \quad (4)$$

Tablo 8. ARDL(1,2) Modeli Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
GSYH(-1)	0.176786	0.113285	1.560545	0.1230
OTO	-0.137655	0.176635	-0.779323	0.4383
OTO(-1)	0.634703	0.213054	2.979068	0.0039
OTO(-2)	-0.377535	0.173720	-2.173243	0.0331
C	-0.873026	1.243456	-0.702096	0.4849
Tanımsal Testler				
Otokorelasyon Olmaması (Breusch-Godfrey LM- χ^2 BG Testi)		0,002	(0.9980 > 0,05)	
Sabit varyanslılık (Breusch-Pagan-Godfrey χ^2 BPG Testi)		1,314	(0.2730 > 0,05)	
Normallik (Shapiro-Wilk Testi)		0,982	(0,364 > 0,05)	

Yapılan tanımsal testlerin sonucuna göre; otokorelasyon yani ardışık bağımlılık yoktur, sabit varyanslılık varsayımı ve normallik varsayımı da sağlanmaktadır. Bu sonuçlar model tahmininin başarılı olduğunu göstermektedir. R^2 değeri 0.157981 olarak gerçekleşmiştir. OTO değişkeni GSYH'ın yaklaşık olarak %16'sını açıklamaktadır.

Sabit değer anlamsız olduğu için modele dâhil edilmediğinde, elde edilen ARDL (1,2) modeli Denklem (5)'te verilmektedir.

$$\text{GSYH} = 0.078228 * \text{OTO} \quad (5)$$

thes (3.866126)
P (0.0002)

Bu denklemdeki OTO değişkeninin GSYH üzerindeki uzun dönemli etkisinin anlamlı ve pozitif olduğu söylenebilir. Bu durum OTO değişkeninin uzun dönemde GSYH üzerindeki etkisinin pozitif olacağı beklentisini karşılamaktadır. OTO oranında meydana gelecek %1'lik değişim GSYH üzerinde yaklaşık % 0,078'lik bir değişimi sağlayacaktır.

4.4. Kısa Dönem Katsayıları

OTO ve GSYH değişkenleri arasındaki kısa dönemli ilişkilerin araştırılabilmesi amacıyla kurulan ARDL modeline ilişkin hata düzeltme modeli ECM denklemi Denklem (6)'da ve kısa dönem gecikme uzunlukları sonuçları da Tablo 9'da verilmektedir.

$$\Delta \text{GSYH}_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_{1i} \Delta \text{GSYH}_{t-i} + \sum_{i=0}^n \alpha_{2i} \Delta \text{OTO}_{t-i} + \delta \text{ECT}_{t-1} + e_t \quad (6)$$

Tablo 9. ARDL(1,2) Hata Düzeltme Modeli

Değişken	Katsayı	Standart Hata	T istatistiği	Olasılık
Δ (OTO)	-0.137655	0.163942	-0.839659	0.4039
Δ (OTO(-1))	0.377535	0.168487	2.240731	0.0281
ECT(t-1)	-0.823214	0.111584	-7.377500	0.0000

Notlar: Δ Fark operatörüdür.

Hata düzeltme katsayısı ECT_{t-1} değeri kısa dönem uyarlanma sürecinin açıklanmasında kullanılmaktadır. Bu terim uzun dönemde dengeye ulaşmada cari dönem hatasını yansıtmaktadır. Dengesizlik durumunda tepkileri yansıtan ECT_{t-1} ile hata düzeltme modeli denklemi değişkenlerin farkı alınmış değerleri ile tanımlanmaktadır. GSYH hatası çok büyüdüğünde ECT_{t-1} daha da büyümektedir ve katsayısı negatif olduğundan bu hatanın düzeltilebilmesi için ΔGSYH_t değişkeninin küçülmesi gerekir (Kennedy, 2006: 355). ECT_{t-1} katsayısı (0 ile -1) arasında değer almış ise, uyarlanma süreci uzun dönem denge değerine tek düze bir

şekilde olmaktadır. Eğer; ECT_{t-1} katsayısı pozitif veya -2'den küçükse dengeden uzaklaşıldığını, (-1 ile -2) arasındaysa da uzun dönem denge değerinin etrafında azalan dalgalanmalar sergilediğini göstermektedir (Alper ve Alper, 2017: 152). Çalışmada ECT_{t-1} değişkeninin katsayısı -0,82 olarak elde edilmiştir. Bu değer (0 ile -1) arasında olduğu için hata düzeltici mekanizma çalışmaktadır ve sapma azalmaktadır. Bir başka deyişle değişkenler arasındaki uzun dönem dengeden sapmanın yaklaşık olarak 1 dönem (3 ay) sonra %82'sinin tekrar sağlanacağı söylenebilir. Uzun dönem denge değerine uyarlanma süreci de yaklaşık 1,2. dönemde yani 2. dönemin (6 ay) içinde gerçekleşmektedir. ECT_{t-1} ve $\Delta(\text{OTO}(-1))$ için olasılık değeri $0.0000 < 0.05$ olduğundan, istatistiksel olarak anlamlıdır. Ayrıca; OTO değişkeninin GSYH değişkeni üzerindeki kısa dönem etkisinin pozitif ve anlamlı olduğu söylenebilmektedir.

6. Sonuç ve Değerlendirme

1980'lerden itibaren ihracata dayalı büyüme stratejisi ile büyümesini sürdürülebilir kılmaya çalışan Türkiye ekonomisi için ihracat büyümenin lokomotifidir. Günümüzde de, bu stratejinin devamı niteliğinde olan ihracat odaklı büyümeyi temel hedef haline getiren Türkiye'nin özellikle ihracatta öncü sektörler verdiği destekler, uzun dönemde büyümeye ciddi katkılar yapmaktadır. Türkiye'deki ihracat içinde imalat sektörünün payının da yaklaşık %92'ler civarında olduğu söylenebilir. İmalat sanayi içinde öncü sektörlerden biri olan ve 12 alt daldan oluşan otomotiv sektörü ihracatın başı çeken sektörü olmaktadır. Bu sektörün ihracata katkısı, büyümenin sürdürülebilir oranlarda seyretmesine yardımcı olacaktır.

Bu çalışmada, Türkiye için elde edilebilen 1998Q2-2017Q4 arası dönemde (OTO) Otomotiv sektörü ihracat oranı (Otomotiv sanayi ihracatı/ İmalat sanayi ihracatı) ve GSYH reel Gayrisafi Yurtiçi Hasıla GSYH oranı arasındaki ilişki araştırılmıştır. Yapılan birim kök testleri sonucunda serilerin farklı dereceden durağan olmaları nedeniyle bu ilişki ARDL modeli ile tanımlanmıştır. ARDL modeli sınır testi sonuçlarına göre OTO ve GSYH değişkenleri uzun dönemde eşbütünlük olarak hareket etmektedirler. Uzun dönem katsayılarına göre OTO değişkeninin GSYH değişkeni üzerindeki uzun dönem etkisi pozitif ve anlamlıdır. Otomotiv ihracatının imalat sanayi ihracatına oranındaki %1'lik değişim Reel GSYH büyüme oranını %7,8 arttırmaktadır ve bu değişkenler uzun dönemde birlikte hareket etmektedirler.

Değişkenler arasındaki kısa dönemli ilişkilerin araştırılabilmesi amacıyla kurulan Hata düzeltme modeli sonuçlarına göre değişkenler arasındaki kısa dönemli ilişki de anlamlıdır. Hata düzeltme katsayısının negatif ve

istatistiksel olarak anlamlı oluşu eşbütünleşmeyi desteklemektedir. Elde edilen sonuçlara göre değişkenler arasındaki uzun dönem dengeden sapma yaklaşık olarak 1 dönem (3 ay) sonra %82'sinin tekrar sağlanacaktır.

Bu çalışma sonucunda otomotiv sektörü toplam ihracatının ve otomotiv sektörü ihracat oranının artmasının GSYH değerinde yükselmeyi ve dolayısıyla büyümedeki artışı destekleyeceği söylenebilmektedir. Otomotiv sektöründe yaşanacak gelişmeler ayrıca uluslararası rekabet gücünü yükseltecek, ana ve yan sanayi üretim artışı ile birlikte büyüme performansını arttıracaktır. Sektöre yapılacak yatırımlar diğer sanayi sektörleri ile olan ilişkisi nedeniyle pozitif dışsallıklar etkisi ile ulusal ekonomiye büyük katkı yapacaktır.

Kaynakça

- Abu-Qarn, A. S., & Abu-Bader, S. (2004). The validity of the ELG hypothesis in the MENA region: cointegration and error correction model analysis. *Applied Economics*, 36(15), 1685-1695.
- Akbulut, S., & Terzi, H. (2013). Türkiye'de ihracata dayalı büyümenin sektörler itibariyle analizi. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5: 43-58.
- Akel, V., & Gazel, S. (2014). Döviz kurları ile BİST sanayi endeksi arasındaki eşbütünleşme ilişkisi: Bir ARDL sınır testi yaklaşımı. *Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7, 23-42
- Aktaş, C. (2009). Türkiye'nin ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik analizi. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(2), 35 - 47.
- Alper, F. Ö., & Alper, A. E. (2017). Karbondioksit emisyonu, ekonomik büyüme, enerji tüketimi ilişkisi: Türkiye için bir ARDL sınır testi yaklaşımı. *Sosyoekonomi*, 25(33), 145.
- Bedir, A. (2002). Türkiye'de Otomotiv Sanayii Gelişme Perspektifi. T.C.DPT-İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, Yayın No DPT: 2660.
- Çiftçiöğlü, S., & Nekhili, R. (2005). New evidence for exports-led growth, tradables-led-growth, and manufacturing-led growth: Causality test results for Turkey. *Latin American Journal of Economic Development*, (5), 135-42.
- 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*, 74(366a), 427-431.
- Dikmen, N. (2012). *Ekonometri Temel Kavramlar ve Uygulamalar*. Bursa: Dora Yayınevi.
- İşik, N., & Yılmaz, S. S., Kiliç, E. C. (2017). İthal otomobil satışlarının döviz kuru esnekliği: Türkiye üzerine bir uygulama. *Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 19(33), 84-92.
- Kennedy, P. (2006). *Ekonometri Kılavuzu*. Muzaffer Sarımeşeli ve Şenay Açıkgöz (Çev.). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Kurt, S., & Terzi, H. (2007). İmalat sanayi dış ticareti, verimlilik ve ekonomik büyüme ilişkisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (21), 25-46.
- Kutlar, A. (2007). *Ekonometriye Giriş*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Kwiatkowski, D., Phillips, P. CB., Schmidt P., Shin Y. (1992), Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root, *Journal Of Econometrics* (54), 159-178.
- OECD (2018). İstatistikler, Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü. (Erişim: 20/05/2018). <https://stats.oecd.org/>
- OSD (2018). Yayınlar, Otomotiv Sanayii Derneği, Dış Ticaret Raporları, (Erişim: 20/05/2018). <http://www.osd.org.tr/osd-yayinlari>
- Önder, K., & Hatirli, S. A. (2014). Türkiye'de imalat sanayi ihracatı ve büyüme ilişkisinin iktisadi analizi. *Journal of Yasar University*, (9), 5851-69.
- Pehlivanoglu, F., Erarslan, C., & Beşel, F. (2014). Türkiye otomotiv piyasasında arz şokları: 1963-2012 dönemi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 13(2), 589-612.
- Pesaran, M. H. (1997). The role of economic theory in modelling the long run. *The Economic Journal*, (107.440), 178-191.
- Pesaran, M. H., & Shin Y. (1998). An autoregressive distributed-lag modelling approach to cointegration analysis. *Econometric Society Monographs*, (31), 371-413.
- 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.
- Phillips, P. C., & Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Sandalcılar, A. R. (2012). Türkiye'de tarımsal ihracat, tarım dışı ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin nedensellik analizi. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*, (49), 65-76.
- Sevüktekin, M., & Nargeleçekenler, M. (2007). *Ekonometrik Zaman Serileri Analizi: EViews Uygulamalı*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- TUİK (2018a), Geniş Ekonomik Grupların Sınıflamasına (BEC) Göre İhracat, 1996-2018. Türkiye İstatistik Kurumu. (Erişim: 19/05/2018), www.tuik.gov.tr
- TUİK (2018b). Uluslararası Standart Sanayi Sınıflamasına (ISIC, Rev.3) Göre İhracat, 1996-2018. Türkiye İstatistik Kurumu. (Erişim: 15/05/2018), www.tuik.gov.tr
- Uçak, S., (2017). Cari denge ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye analizi, *MSBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 15, (2), 107-140.
- Yapraklı, S. (2007) İhracat ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik: Türkiye üzerine ekonometrik bir analiz. *ODTÜ Gelişme Dergisi*, (34), 97-112.

Yıldırtan, D. Ç. (2010). *E-Views Uygulamalı Temel Ekonometri: Makro Ekonomik Verilerle*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Zivot, E., & Andrews, D. W. K. (2002). Further evidence on the great crash, the oil-price shock, and the unit-root hypothesis. *Journal of Business & Economic Statistics*, 20 (1), 25-44.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Küresel Ekonomi Politika Belirsizliğinin Borsa İstanbul'da İşlem Gören Seçilmiş Endeks Getirileri Üzerindeki Etkisi

The Impact of Global Economic Policy Uncertainty on Stock Returns of Selected Index Traded on Istanbul Stock Exchange

Özge Korkmaz^a, Selim Güngör^{b,*}

^a Dr. Öğr. Üyesi, Bayburt Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, 69000, Bayburt/Türkiye.
ORCID: 0000-0001-9275-1271

^b Öğr. Gör., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Reşadiye Meslek Yüksekokulu, Dış Ticaret Bölümü, 60700, Tokat/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-2997-1113

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi:

Düzeltilme tarihi:

Kabul tarihi:

Anahtar Kelimeler:

Küresel Ekonomi Politika Belirsizliği

Getiri Endeksleri

ARCH Modelleri

GARCH Modelleri

ARTICLE INFO

Article history:

Received

Received in revised form

Accepted

Keywords:

Global Economic Policy Uncertainty

Return Indexes

ARCH Models

GARCH Models

ÖZ

Küresel demokratik karar alma mekanizmalarında yaşanan belirsizlik, dünya ülkelerinin ekonomik sonuçlarının oynak bir yapıda gerçekleşmesine sebep olmakta ve yatırımcıların ekonomilere güvenini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu çalışmanın amacı, küresel ekonomi politika belirsizliğinin Borsa İstanbul'da işlem gören şirketlerin getirileri üzerindeki etkisini oynaklık modelleriyle tespit etmektir. Bu doğrultuda çalışmada 1997:1-2018:4 dönemine ilişkin veriler kullanılmıştır. Çalışmada, aylık küresel ekonomi politika belirsizlik endeksi ile BIST Elektrik, BIST Kimya, Petrol, Plastik, BIST Metal Ana ve BIST Sınai Getiri Endeksleri ele alınmıştır. BIST Elektrik, BIST Kimya, Petrol, Plastik Getiri Endeksleri ile BIST Metal Ana Getiri Endeksi serileri için tahminlenen oynaklık model tahmin sonuçlarına göre, küresel ekonomi politika belirsizliğinin ilgili sektörlerde işlem gören şirketlerin hisse senetlerinin getirilerindeki oynaklık üzerindeki etkisinin istatistiksel açıdan anlamlı ve pozitif olduğu tespit edilmiştir.

ABSTRACT

The uncertainty in global democratic decision-making mechanisms causes the economic consequences of world countries to take place in a volatile structure and it effects investors' confidence to economies negatively. The purpose of this study is to determine the impact of the global economic policy uncertainty on returns of the companies traded in the Istanbul Stock Exchange with the models of volatility. Accordingly, it has been used from 1997:1 to 2018:4 period data in the study. It has been considered monthly global economic policy uncertainty index and ISE-Electric, ISE-Chemical, Petroleum, Plastic, ISE-Industrial and ISE-Main Metal Return Indexes in the study. According to the estimation results of the volatility model for ISE-Electric, ISE-Chemical, Petroleum, Plastic Return Indexes and ISE-Main Metal Return Index series, it has been determined that the impact of global economic policy uncertainty on the volatility of the stock returns of companies traded in the related sectors is statistically significant and positive.

1. Giriş

İşletmeler, tüketiciler ve yatırımcılar, belirsiz bir ortamda harcama yapma ve yatırım kararları alma konusunda isteksiz olmaktadır. Bu nedenle, ekonomi genel olarak bu durumdan olumsuz yönde etkilenmektedir. Örneğin, ekonomide yaşanan şiddetli belirsizlikten dolayı işletmeler ve

yatırımcılar, potansiyel yatırım projelerini bekletebilmekte ve işe alım sürecini durdurabilmektedir. İşletmelerin bu tür kararlar almaları durumunda ise, ekonomide daralma yaşanabilmektedir. Ayrıca şiddetli belirsizlik dönemi boyunca piyasalara olan güvenin azalması nedeniyle bankalar, işletmelerin kredi kullanımına birtakım sınırlamalar getirebilmektedir. Diğer bir deyişle, finansman

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: selim.gungor@gop.edu.tr

maliyetinde gerçekleşen aşırı yükseliş, bankalar ve kreditorler tarafından ekonomiden algılanan yüksek riskin bir sonucu olabilmektedir. Bu durum, yatırımcıların potansiyel yatırım projelerine yatırım yapma iştahını azaltabilmektedir.

Belirsizliğin ekonomi üzerinde olumsuz etkisi, teorik ve ampirik literatür tarafından da gözler önüne serilmiştir. Örneğin Bernanke (1983) çalışmasında belirsizliğin yatırım için beklemenin değerini arttırdığını, belirsizlikte meydana gelecek bir artış eğer kötü bir sonuç ortaya çıkma ihtimali varsa yatırımlarda bir azalmaya neden olabileceğini ileri sürmüştür. Bernanke (1983) çalışmasında belirsizlikten kaynaklanan bu durumu “Kötü Haber Prensibi” olarak adlandırmıştır. Davranışsal finans literatüründe Brown vd. (1988) tarafından öne sürülen “Belirsiz Bilgi Hipotezi” de diğer hipotezleri desteklemektedir. Bu hipotezde, yatırımcıların mutlak suretle irrasyonel olmadıkları, yeni bilgilerin beklenmedik gelişinden kaynaklanan belirsizlikteki artışa ani tepkiler verebildikleri iddia edilmektedir. Ayrıca hipotezde yatırımcıların, beklenmedik haberlere uygun bir tepki verememeleri sebebiyle, başlangıçta teminat bedellerini yatırım yapılan varlığın esas değerinin altında tuttıkları ileri sürülmektedir. Belirsizlik konusuyla ilgili yapılan açıklamalardan sonra ise, zaman içinde fiyatların eski denge düzeyine geri dönebileceği iddia edilmektedir. Son olarak bu hipotezde, hem olumlu hem de olumsuz haberlerin ardından ekonomilerde olumlu düzenlemeler yapılacağı da ileri sürülmektedir. Julio ve Yook (2012), çalışmalarında ileri sürdükleri “Politika Belirsizlik Hipotezi”ne göre ise, işletmeler belirsizlik durumunda daha ihtiyatlı olmakta ve belirsizlik nedeniyle yatırımlarını ertelemektedir. Ayrıca yaşanan belirsizlik işletmeleri ‘Bekle ve Gör’ stratejisine yönlendirmekte ve işletmeler belirsizlik çözümleninceye kadar yatırım harcamalarını azaltmaktadır.

Küresel finansal piyasaların son zamanlardaki oynaklığıyla ilgili en çarpıcı şey, ekonomi haberlerinin odak noktasını politikacıların oluşturmasıdır. Politika yapımcıların eylemleri ve bütçeler, kurtarma planları ve düzenleyici reformlar hakkındaki ifadeleri borsa hareketliliğini arttırmaktadır. Ancak bu durumu normal olarak nitelendirebilmek mümkün değildir. Çünkü 2008 finansal krizinden önce borsalar genellikle hareketlerini ekonomi haberlerine göre belirlemekteydi. GSYİH’deki güçlü yapı ve istihdam rakamlarındaki artış finansal piyasaları yükseltmekte, zayıf kurumsal kazançlar ise, piyasaların çökmesine yol açmaktaydı. Fakat bugün tüm gözlerin politika yapımcılar üzerinde olduğu görülse de maalesef politikacılar belirsizliğin neden ortaya çıktığı konusunda bir fikir birliğine varamamaktadırlar (Baker vd. 2012: 21). Bu nedenle politika belirsizliğiyle ilgili birtakım yaklaşımlar ortaya atılmıştır. Bunlardan ilki Baker vd. (2013) tarafından ABD için geliştirilen ekonomi politika belirsizlik endeksidir. Bu endeks, ekonomi politika belirsizliğine ilişkin gazete referanslarının nispi ağırlığı, sona erecek federal vergi kodu hükümlerinin sayısı ve gelecekteki enflasyon ve hükümet alımları üzerinde beklentilerdeki anlaşmazlığın kapsamı olmak üzere üç bileşenden oluşmuştur. Ekonomi politika belirsizlik (EPU) endeksi, “belirsizlik” veya “belirsiz”, “ekonomik” veya “ekonomi” ve “kongre”, “bütçe açığı”, “federal rezerv”, “mevzuat”, “yönetmelik” veya beyaz saray terimlerinden bir veya daha fazlasını içeren 1985’ten bu yana ABD’nin ileri gelen 10 büyük gazetesindeki makalelerin

nispi ağırlığından oluşmuştur. Bu EPU endeksi başkanlık seçimleri, Körfez Savaşları ve 11 Eylül saldırıları gibi önemli olayları kapsamıştır. Oluşturulan endeks, ilk olarak 3500 kişinin denetiminden geçmiş bir makale örneği üzerinde daha sonra da diğer politika belirsizlik ölçütlerine karşı değerlendirilmiştir. Yazarlar, çalışmada ABD için oluşturulan ekonomi politika belirsizliği endeksi ile GSYİH’deki büyüme ve istihdam arasındaki ilişki VAR modeliyle incelemişlerdir. Yazarlar, yaptıkları analizlerden 2006’dan 2011’e kadar ekonomi politika belirsizliğinde yaşanan artışın GSYİH’de % 2,3 ve istihdamda da 2,3 milyon bir azalışa sebep olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Baker vd. (2015) çalışmalarında da, ABD için oluşturulan EPU endeksini geliştirmişlerdir.

Baker vd. (2016) çalışmalarında ise, ABD ve 11 Avrupa ülkesi için politikayla ilişkili 12.000 gazete makalesinin nispi ağırlığından oluşan ekonomi politika belirsizlik endeksleri geliştirmişlerdir. Yazarlar, yaptıkları panel VAR analizleri sonucunda, ekonomi politika belirsizliğindeki artışın firma düzeyinde hisse senedi fiyatlarındaki oynaklığı arttırdığını tespit etmişlerdir. Ayrıca yazarlar, ekonomi politika belirsizliğindeki artışın savunma, sağlık hizmetleri, finans, altyapı ve inşaat gibi politikaya duyarlı sektörlerdeki yatırım ve istihdamın azalmasına yol açtığı sonucuna ulaşmışlardır. Daha sonra Baker vd. (2016) ile Davis (2016) tarafından küresel ekonomi politika belirsizliği endeksi (GEPU endeksi) geliştirilmiştir. Bu endeks, 16 ülke için küresel çıktılarının üçte ikisini oluşturan GSYİH ağırlıklı ulusal EPU endeksidir. Her ulusal EPU endeksi, ekonomi, belirsizlik ve politikayla ilgili konulara ilişkin üçlü terimleri içeren kendi ülke gazete makalelerinin nispi frekansını yansıtmaktadır. GEPU endeksi, hali hazırda 19 ülkenin ulusal EPU endeksinden oluşmaktadır.

EPU endeksleri (ülke bazında ve küresel) oluşturulurken, endekslerin “Uzun vadeli ekonomik performans ve döngüsel dalgalanmalarda politika belirsizliğinin oynadığı rol nedir? Şiddetli daralmalar ve büyük finansal krizler, politika belirsizliğini artırarak ekonomi üzerinde kalıcı olumsuz etkiler bırakıyor mu? Politika belirsizlik ölçümleri varlık fiyat davranışını anlamaya ve ulusal, sanayi ve firma düzeyinde hisse senedi getirilerinin oynaklığını açıklamaya yardımcı olabilir mi? Dünyada büyük ekonomilerin çoğunun neden ekonomi politika belirsizlik düzeyleri artmaktadır? Özellikle büyük negatif şoklar karşısında elverişli ve öngörülebilir politikaya teşvik eden kurumsal düzenlemeleri ve politika çerçeveleri nasıl oluşturabilir?” gibi birtakım sorulara yanıt verebilecek nitelikte olması amaçlanmıştır. Bu çalışmanın amacı, küresel ekonomi politika belirsizliğinin Borsa İstanbul’da işlem gören şirketlerin getirileri üzerindeki etkisini oynaklık modelleriyle tespit etmektir. Bu amaçla çalışmada öncelikle konuya ilişkin literatürde yapılan bazı çalışmalardan bahsedilmiş, kullanılan veri seti ve yöntemine yer verilerek elde edilen bulgular yorumlanmış ve değerlendirmelerde bulunulmuştur.

2. Literatür Araştırması

Literatürde, her ne kadar ülke bazında ekonomi politika belirsizliğinin hisse senetlerinin fiyat ve getirileri üzerindeki etkisini inceleyen çalışmaların yoğun olarak yapıldığı görülse de konuyu küresel açıdan ele alan çalışmaların sınırlı olduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle bu kısımda araştırmaya katkı sağlayacağı düşünülen çalışmalara değinilmiştir.

Gelişmiş 11 ülke üzerine yapılan çalışmada Ko ve Lee (2015), 1998: 1 - 2014: 9 dönemi için ekonomi politika belirsizliği ile hisse senedi fiyatları arasındaki ilişkiyi Wavelet yaklaşımıyla incelemişlerdir. Yazarlar, çalışmada ülkelerin ekonomi politika belirsizlik endeksi verileri ile büyük hisse senedi piyasa endeksine ilişkin aylık kapanış fiyatlarını kullanmışlardır. Yazarlar, yaptıkları analizler sonucunda, ekonomi politika belirsizliğindeki artışın hisse senetleri fiyatlarını azalttığı bulgusunu elde etmişlerdir. Ayrıca yazarlar bu etkinin 2000'li yılların başlarında 4 ile 8 yıllık döngülerde, 2000'li yıllarında sonlarında ise, 2 ile 4 yıllık döngülerde daha dikkate değer olduğunu gözlemlemişlerdir. Gelişmiş 9 ülke üzerine yapılan bir çalışmada ise, Wu vd. (2016), 2003: 1 - 2014: 12 dönemi için ekonomi politika belirsizliği ile hisse senedi piyasa fiyatları arasındaki nedensel ilişkiyi Bootstrap panel nedensellik testiyle incelemişlerdir. Yazarlar yaptıkları analizler sonucunda, Kanada, Çin, Fransa, Almanya ve ABD'de ekonomi politika belirsizliğiyle hisse senedi piyasa fiyatları arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edememişlerdir. Ancak yazarlar, Hindistan, İtalya ve İspanya'da hisse senedi piyasa fiyatlarından ekonomi politika belirsizliğine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit etmişlerdir. Ayrıca İngiltere'de, ekonomi politika belirsizliğinden hisse senedi piyasa fiyatlarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin var olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

ABD üzerine yapılan çalışmada Sum (2012a), 1985: 2 - 2012: 6 dönemi için ekonomi politika belirsizliğinin hisse senedi getirileri üzerindeki etkisini VAR modeli, Granger nedensellik ve OLS regresyon testleriyle incelemiştir. Yazar çalışmada ABD ekonomi politika belirsizlik endeksi ile CRSP değer ağırlıklı endeksi verilerini kullanmıştır. Yaptığı analizler sonucunda yazar, ekonomi politika belirsizliğindeki değişimlerin hisse senedi piyasasındaki getirilere negatif tepki verdiği sonucuna ulaşmıştır. Avrupa Birliği ülkeleri ile Hırvatistan, Norveç, Rusya, İsviçre, Türkiye ve Ukrayna üzerine yapılan çalışmada Sum (2012b), 1993: 1 - 2012: 4 dönemi için ekonomi politika belirsizliğinin hisse senedi piyasaları üzerindeki etkisini regresyon analiziyle incelemiştir. Yazar çalışmada, Avrupa ekonomi politika belirsizlik endeksi verileri ile ülkelerin büyük hisse senedi piyasa endeksine ilişkin aylık kapanış fiyatlarını kullanmıştır. Yaptığı analizler sonucunda yazar, Hırvatistan ve 7 AB ülkesi (Bulgaristan, Estonya, Litvanya, Letonya, Malta, Slovakya ve Slovenya) hariç diğer tüm ülkelerde ekonomi politika belirsizliğindeki değişimlerin hisse senedi piyasa getirileri üzerindeki etkisinin negatif olduğu bulgusunu elde etmiştir. Güneydoğu Asya Milletler Birliği (Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur ve Tayland) ülkeleri üzerinde yapılan çalışmada Sum (2013), ABD'deki ekonomi politika belirsizliğinin hisse senedi piyasa getirisi üzerindeki etkisini OLS regresyon ve Granger nedensellik analizleriyle incelemiştir. Yazar çalışmada, 1985: 2 - 2012: 2 dönemine ilişkin ABD ekonomi politika belirsizlik endeksi ile ülkelerin hisse senedi piyasa endekslerine ilişkin aylık kapanış fiyatlarını kullanmıştır. Yaptığı regresyon analizinden yazar, hisse senedi piyasa getirilerinin ABD ekonomi politika belirsizliğinde gerçekleşen ani değişimlere negatif yönde bir tepki verdiği sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca yazar yaptığı Granger nedensellik testinden ise, ABD ekonomi politika belirsizliğindeki değişimlerin Singapur ve Malezya'nın hisse

senedi getirilerinin Granger nedeni olduğu bulgusuna da ulaşmıştır.

G7 ülkeleri ile Çin, Hindistan ve Rusya üzerine yapılan çalışmada Guo vd. (2017), ekonomi politika belirsizliği ile hisse senedi piyasa getirileri arasındaki asimetrik bağımlılığı panel kantil regresyon analiziyle incelemişlerdir. Yazarlar, çalışmada ülkelerin aylık ekonomi politika belirsizlik endeksleriyle büyük hisse senedi piyasa endekslerine ilişkin aylık kapanış fiyatlarını kullanmışlardır. Yazarlar yaptıkları analizler sonucunda, Fransa ve İngiltere hariç, diğer tüm ülkelerde ekonomi politika belirsizliğinin hisse senedi piyasa getirilerini azalttığı bulgusunu elde etmişlerdir. Çin ve Hindistan üzerine yapılan başka bir çalışmada Li vd. (2016), Çin'de 1995: 2 - 2013: 2 dönemi, Hindistan'da 2003: 2 - 2013: 2 dönemi için ekonomi politika belirsizliğinin hisse senedi getirileri üzerindeki etkisini Bootstrap Rolling Window yaklaşımıyla incelemişlerdir. Yazarlar yaptıkları analizlerden, ekonomi politika belirsizliğiyle hisse senedi getirileri arasındaki çift yönlü nedensellik ilişkisinin var olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca yazarlar, ekonomi politika belirsizliğindeki artışın her iki ülkede hisse senedi getirilerini azalttığı bulgusunu da elde etmişlerdir.

Çin üzerine yapılan farklı bir çalışmada You vd. (2017), 1995: 1 - 2016: 3 dönemi için finansal kriz öncesi ve kriz sonrası dönemde ekonomi politika belirsizliğinin farklı sektörlerde işlem gören hisse senetlerinin getirileri üzerindeki etkisini panel kantil regresyon analiziyle incelemişlerdir. Yazarlar, çalışmada tarım, madencilik, imalat, enerji, ısı, gaz ve su üretimi ve tedariki, inşaat, toptan ve perakende ticaret, taşımacılık, konaklama ve ikram, finans, gayrimenkul, finansal kiralama ve ticari hizmetler, su, çevre ve kamu tesisleri yönetimi ve kültür, spor ve eğlence hizmetleri sektöründe işlem gören şirketlerin aylık kapanış fiyatları ile Çin'in ekonomi politika belirsizlik endeksi verilerini kullanmışlardır. Yazarlar yaptıkları analizler sonucunda, hem finansal kriz öncesi, hem de finansal kriz sonrası dönemde ekonomi politika belirsizliğinin hisse senedi getirileri üzerindeki etkisinin negatif olduğu bulgusunu elde etmişlerdir. Kang ve Ratti (2015), 1995: 1 - 2011: 12 dönemi için Çin'deki ekonomi politika belirsizliğinin hisse senedi getirileri üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Kang vd. (2017) çalışmalarında ise, 1985: 1 - 2015: 12 dönemi için ABD'deki ekonomi politika belirsizliğinin petrol ve doğalgaz şirketlerinin hisse senedi getirileri üzerindeki etkisini test etmişlerdir. Her iki çalışmada da yazarlar, yapısal VAR modelinden yararlanmışlardır. Yaptıkları analizlerden yazarlar, ekonomi politika belirsizlik şoklarının hisse senedi getirileri üzerinde negatif etki yarattığını tespit etmişlerdir. Türkiye üzerine yapılan çalışmada Demir ve Ersan (2018), 2002-2013 dönemi için ekonomi politika belirsizliğinin Borsa İstanbul'da işlem gören turizm şirketlerinin hisse senedi getirileri üzerindeki etkisini panel havuzlanmış regresyon modeliyle incelemişlerdir. Yazarlar çalışmada, Avrupa ekonomi politika belirsizlik endeksine ilişkin aylık veriler ile Borsa İstanbul turizm endeksinde işlem gören şirketlerin hisse senetlerinin aylık kapanış fiyatlarını kullanmışlardır. Yazarlar yaptıkları analizlerden, ekonomi politika belirsizliğindeki artışın BIST turizm endeksinde işlem gören şirketlerin hisse senedi getirilerini azalttığı bulgusunu tespit etmişlerdir.

Fang vd. (2018), 3 Ocak 2001-31 Ocak 2017 dönemi için küresel ekonomi politika belirsizliğinin küresel vadeli altın piyasasındaki getiriler üzerindeki etkisini GARCH-MIDAS modeliyle incelemiştir. Yazarlar, çalışmada Baker vd. (2016) ile Davis (2016)'nın aylık küresel ekonomi politika belirsizlik endeksi verileri ile COMEX Altın Piyasası'na ilişkin günlük hisse senedi getirileri kullanılmıştır. Yazarlar yaptıkları analizlerden küresel ekonomi politika belirsizliğinin COMEX Altın Piyasası'nda işlem gören şirketlerin hisse senetlerinin getirilerindeki oynaklık üzerindeki etkisinin istatistiksel açıdan anlamlı ve pozitif olduğu sonucuna ulaşmışlardır. ABD üzerine yapılan çalışmada ise Yu vd. (2018a), küresel ekonomik politika belirsizliğinin ham petrol ve ABD hisse senedi piyasalarında yer alan sektörlerde işlem gören şirketlerin uzun dönemli oynaklık ve korelasyon bileşenlerini nasıl etkilediğini oynaklık modelleri (EGARCH-MIDAS ve DCC-MIDAS) aracılığıyla incelemiştir. Yazarlar çalışmada Baker vd. (2016) ile Davis (2016)'nın aylık küresel ekonomi politika belirsizlik endeksi verileri ile isteğe bağlı tüketici ürünleri, temel tüketici ürünleri, enerji, finans, sağlık hizmetleri, endüstriyel ürünler, bilgi teknolojileri, hammaddeler, telekomünikasyon hizmetleri ve kamu hizmetleri alanında faaliyette bulunan şirketlerin 2 Ocak 1997-18 Nisan 2016 dönemine ilişkin günlük kapanış fiyatlarını kullanmışlardır. Yazarlar yaptıkları analizlerden, küresel ekonomi politika belirsizliğiyle bilgi teknolojileri, hammadde, telekomünikasyon hizmetleri ve enerji sektörleriyle arasındaki ilişkinin negatif olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca yazarlar, küresel ekonomi politika belirsizliğiyle finans ve temel tüketici ürünleri sektörlerinin uzun dönem oynaklığı arasındaki ilişkinin pozitif olduğu; isteğe bağlı tüketici ürünleri, endüstriyel ürünler, sağlık hizmetleri ve kamu hizmetleri sektörlerinin uzun dönem oynaklığı ile küresel ekonomi politika belirsizliği arasında herhangi bir ilişkinin bulunmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Çin üzerine yapılan çalışmada Yu vd. (2018b) ise küresel ekonomi politika belirsizliğinin Çin hisse senedi piyasası üzerindeki etkisini GARCH-MIDAS yöntemiyle incelemiştir. Yazarlar, küresel ekonomi politika belirsizlik endeksi ile Shanghai Composite Endeksi'nin 2 Ocak 2001-31 Mart 2016 dönemi ilişkin aylık kapanış değerleri dikkate alınmıştır. Yazarlar yaptıkları analizlerden, küresel ekonomi politika belirsizliğindeki artışın Çin Shanghai Composite Endeksi'nde işlem gören şirketlerin hisse senedi getirilerindeki oynaklığı arttırdığı bulgusunu elde etmişlerdir.

Literatür incelendiğinde, Türkiye örneğinde ekonomi politika belirsizliğinin çeşitli makroekonomik faktörler üzerindeki etkisini inceleyen çalışmaların (Akkuş, 2017 ve Demir ve Ersan, 2018) yapıldığı görülse de ekonomi politika belirsizliği kavramını küresel ölçekte ele alan herhangi bir çalışmanın bulunmadığı görülmektedir. Bu nedenle çalışmanın literatürdeki bu boşluğu doldurarak bilim dünyasına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

3. Veri Seti ve Yöntem

Çalışmada küresel ekonomi politika belirsizliğinin Borsa İstanbul'da işlem gören hisse senetlerinin getirileri üzerindeki etkisi incelenmektedir. Bu amaçla, BIST Elektrik, BIST Sınai, BIST Petrol, Kimya, Plastik ve BIST Metal Ana Getiri Endeksleri'nin 1997:1-2018:4 dönemine ilişkin aylık verileri dikkate alınmıştır. Çalışmada, kullanılan endeks

getirilerine ilişkin veriler Borsa İstanbul'un resmi internet sitesinden, küresel ekonomi politika belirsizlik endeksi verileri ise, Economic Policy Uncertainty Index veritabanından elde edilmiştir. Çalışmada kullanılan veriler hareketli ortalamalar tekniğiyle mevsimsellikten arındırılmış olup, çalışmanın veri seti ise Tablo 1'deki gibi oluşturulmuştur.

Tablo 1. Çalışmanın Veri Seti

Değişken	Açıklaması
BELIRSIZLIK	Mevsimsellikten arındırılmış Baker vd. (2016) ile Davis (2016) tarafından geliştirilen 19 ülkenin ulusal ekonomi politika belirsizlik endeksinin satın alma gücü paritesine göre GSYİH verileriyle ağırlıklandırılmış ortalaması olarak hesaplanan aylık küresel ekonomi politika belirsizlik endeksi değerleri.
BIST_ELEKTRIK_GETIRI	Mevsimsellikten arındırılmış dolar cinsinden BIST Elektrik Getiri Endeksi aylık kapanış değerleri.
BIST_SINAI_GETIRI	Mevsimsellikten arındırılmış dolar cinsinden BIST Sınai Getiri Endeksi aylık kapanış değerleri.
BIST_KIMYA_GETIRI	Mevsimsellikten arındırılmış dolar cinsinden BIST Kimya, Petrol, Plastik Getiri Endeksi aylık kapanış değerleri.
BIST_METAL_ANA_GETIRI	Mevsimsellikten arındırılmış dolar cinsinden BIST Metal Ana Getiri Endeksi aylık kapanış değerleri.

Çalışmalarda tahmin edilecek modellerden güvenilir sonuçlar elde edilebilmesi için öncelikle serilerin durağanlığının sağlanması gerekmektedir. Bu nedenle çalışmada yapısal kırılmaları dikkate alan Perron (1997) birim kök testiyle serilerin durağan olduğu seviye/farklar araştırılmıştır. Kırılma anlarının içsel olarak belirlenebileceğini varsayan Perron (1997) testinde, başlangıç kırılma anı olarak "serilerde birim kök yoktur" hipotezi araştırılırken, tüm muhtemel kırılma anları arasında en küçük t-istatistiğine sahip olan kırılma anı seçilmektedir. Ayrıca bu testte trend fonksiyonunda kullanılan kukla değişkenlerin parametreleri için alternatif kırılma anlarında hesaplanan tüm muhtemel t-istatistikleri içerisinde en küçük t-istatistiğini üreten dönem kırılma anı olarak belirlenmektedir. Perron (1997), konuyu üç model çerçevesinde ele almış olup, bu modeller şu şekildedir (Perron, 1997: 358 ve Sevüktekin ve Çınar, 2017:448-450):

Model A:

$$Y_t = \mu + \beta_t + \phi_1 Y_{t-1} + \gamma_1 DVTB_t + \gamma_2 DVU_t + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (1)$$

Model A'da temel ve alternatif hipotez altında trend fonksiyonunun sabit teriminde yalnızca bir değişime müsaade etmektedir. Modelde bu değişimin yavaş bir şekilde gürültü fonksiyonunun yapısına bağlı olarak ortaya çıktığı varsayılmaktadır. Bu denklemde $DVTB_t$ ve DVU_t kukla değişkeni temsil etmektedir. DVU_t kukla değişkeni $t > T_b$

için $DVU_t = 1$ değeri alırken, $t \leq T_b$ için $DVU_t = 0$ değerini almaktadır. $DVTB_t$ kukla değişkeni ise, $t=T_b+1$ anında $DVTB_t = 1$, aksi takdirde 0 değerini almaktadır (Bacık vd., 2017: 61).

Model B: Bu modelde değişim yalnızca eğimde gerçekleşmektedir. Modelde öncelikle aşağıda yer alan (2) nolu denklem tahmin edilerek trendden arındırılmış kalıntılar elde edilmektedir:

$$Y_t = \mu + \beta_t + \gamma_3 DVT_t^* + \varepsilon_t \quad (2)$$

$$\tilde{Y}_t = \phi_1 \tilde{Y}_{t-1} + \tilde{\varepsilon}_t \quad (3)$$

(2) numaralı denklemde, $t \leq T_b$ için $DVT_t^* = 0$ değerini alırken, $t > T_b$ için $DVT_t^* = t - T_b$ değeri almaktadır. Öncelikle, (2) nolu denklemden trendden arındırılmış kalıntılar elde edilmekte; daha sonra bu kalıntılar \tilde{Y}_t olarak tanımlanarak, (3) numaralı denklem tahmin edilmektedir. Bu modelde eğimde bir kırılma ile seride birim kökün olduğunu ifade eden temel hipotez, eğimde bir değişim ile serinin trend durağan olduğunu ifade eden alternatif hipoteze karşı test edilmektedir (Yılancı, 2009: 327).

Model C: Bu modelde ise, T_b kırılma anında, hem düzeydeki hem de eğimdeki değişim araştırılmaktadır:

$$Y_t = \mu + \beta_t + \phi_1 Y_{t-1} + \gamma_1 DVTB_t + \gamma_2 DVU_t + \gamma_3 DVT_t + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (4)$$

(4) numaralı denklemde üç adet kukla değişkenden yararlanılmaktadır. Öncelikle $DVTB_t$ kukla değişkeni $t=T_b+1$ anında $DVTB_t = 1$ değeri alırken, aksi durumda 0 değerini almaktadır. İkinci kukla değişken, $t \leq T_b$ için $DVU_t = 0$ değerini alırken, $t > T_b$ için $DVU_t = 1$ değerini almaktadır. Üçüncü kukla değişken ise, $t \leq T_b$ için $DVT_t = 0$ değerini alırken, $t > T_b$ için $DVT_t = t$ değerini almaktadır. Bu modelde temel hipotez serinin düzey ve eğimde ortaya çıkan değişimle beraber birim kök içermesi iken, alternatif hipotez ise serinin düzey ve eğimde ortaya çıkan değişimle beraber trend durağan olmasıdır (Yılancı, 2009: 327).

Çalışmada değişkenlerdeki oynaklığın tahmin edilmesinde değişen varyans modelleri olarak ifade edilen ARCH-GARCH modellerinden yararlanılmıştır. Engle (1982) tarafından geliştirilen ve koşullu değişen varyans modeli olarak ifade edilen ARCH modeli, varyansın değişken olduğu varsayımı altında, zaman serilerde ortaya çıkması muhtemel otokorelasyon problemi sebebiyle koşullu ortalama ve varyansın eşzamanlı olarak ayrı ayrı modellenmesine imkân tanıyan bir modeldir. Ancak bu model oldukça sınırlayıcı bir modeldir. Ayrıca bu modelde finansal piyasaya etki eden olumlu ve olumsuz haberler oynaklık üzerinde benzer bir etkiye sahip olduğu varsayılmaktadır. Modelin genel gösterimi ise şu şekildedir (Engle, 1982: 987-993; Tsay, 2005: 103-109 ve Yıldız, 2016: 90):

$$\delta_t^2 = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i e_{t-1}^2 \quad (5)$$

Denklem (5)'te; (α_0) ortalamayı, (δ^2) değişen varyansı ve (e_t) beyaz gürültü (white noise disturbance) sürecini ifade etmektedir. Modelde hata teriminin t dönemindeki varyansının $(t-1)$ döneminin hata teriminin karesinin bir

fonksiyonu olarak ele alındığından dolayı oynaklığında aynı düzeyde etkilendiği varsayılmaktadır (Engle, 1982: 1001-1002; Yıldız, 2016: 90).

ARCH modelinde, uzun dönem gecikmeler modele dâhil edildiğinden modelde katsayıların pozitiflik kısıtına aykırı hareket edilmektedir. Bollerslev (1986), literatüre kazandırdığı GARCH modeliyle, koşullu varyansa sahip hata terimlerinin geçmiş değerlerine ek olarak kendi geçmiş değerlerini de modele dâhil ederek ARCH modelindeki olumsuz durumu ortadan kaldırmıştır. GARCH (p,g) modelinin genel gösterimini ise, şu şekilde oluşturmuştur (Bollerslev, 1986: 308-309):

$$h_t^2 = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i e_{t-i}^2 + \sum_{i=1}^p \beta_i h_{t-i}^2 \quad (6)$$

$$= \alpha_0 + A(L)e_t^2 + B(L)h_t^2$$

Modelde, $e_t/\Psi_{t-1} \sim N(0, h_t)$, $p \geq 0$, $g > 0$, $\alpha_0 > 0$, $\alpha_i \geq 0$, $i = 1, \dots, q$, $\beta_i \geq 0$ $i = 1, 2, \dots, p=0$ için, süreç, daha yalın hale getirilerek ARCH (q) sürecine endekslenir, ve $p=q=0$ için $e_t =$ beyaz gürültüdür. GARCH (p,q) sürecinin varyansa sahip olması için, $\alpha(1) + \beta(1) = \sum_{i=1}^p \alpha_i + \sum_{i=1}^q \beta_i < 1$ olması zorunludur (Kirchgassner ve Wolters, 2007: 252 – 254). GARCH (p,g) modeli, rastgele hatanın (the random disturbance) koşullu varyansının hata karelerinin önceki hareketlerine bağlı olmasına imkân tanımaktadır. Ayrıca bu model belirlenen p ve q için, oldukça yüksek dereceleri ve optimal değerleri hesaba katmasına karşın, bu modelin bir GARCH (1,1) sürecinin finansal zaman serilerinin birçoğu için yeterli olduğu tespit edilmiştir (Karcioğlu ve Özer, 2017: 463 ve Şimşek ve Kadılar, 2006: 59).

4. Bulgular

Çalışmada öncelikle yapısal kırılmaları dikkate alan Perron (1997) birim kök testinden faydalanılmıştır. Bu açıdan serilerin düzey değerleri ve birinci farkları için elde edilen birim kök analizi sonuçları Tablo 2'de sunulmuştur.

Perron (1997) yapısal kırılmalı birim kök analiz sonuçları incelendiğinde, küresel ekonomi politika belirsizlik endeksi serisinin düzey değerinde, diğer serilerin birinci farklarında durağan olduğu görülmektedir. Serilerin durağanlıklarının araştırılmasından ardından uygun ARMA(p,q) modellerinin belirlenmesi gerekmektedir. En uygun seçim, otokorelasyon ve kısmi otokorelasyon fonksiyonlarının birlikte değerlendirilmesine, Akaike (AIC) ve Schwarz (SIC) bilgi kriterlerine bağlıdır. Bu kriterlere göre getiri serileri için belirlenen ARMA(p,q) modellerine ilişkin bilgiler Tablo 3'te sunulmuştur.

Tüm getiri serileri için istatistiksel açıdan en uygun ARMA modelleri belirlendikten sonra bu ARMA modellerine ilişkin hata terimlerinde ARCH etkisinin var olup olmadığı ARCH LM testiyle araştırılmış olup, ARCH LM testine ilişkin sonuçlara Tablo 4'te yer verilmiştir.

Tablo 2. Perron (1997) Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Düzyer Değerlerinde (I(0)) Durağanlık İçin Birim Kök Test Sonuçları					
	Model A		MODEL B		MODEL C	
	İstatistik Değeri	Kırılma Tarihi	İstatistik Değeri	Kırılma Tarihi	İstatistik Değeri	Kırılma Tarihi
BELIRSIZLIK	-6.0785***	2003:3	-5.7761***	2005:2	-6.161***	2016:10
BIST_ELEKTRIK_GETIRI	-4.3051	2011:6	-4.7011**	2010:2	-5.3556**	2011:6
BIST_SINAI_GETIRI	-4.6456*	2014:11	-4.3693*	2012:12	-4.60184	2014:11
BIST_KIMYA_GETIRI	-4.365306	2008:2	-3.823662	2016:6	-4.34824	2008:2
BIST_METAL_ANA_GETIRI	-4.483657	2008:6	-4.221918	2016:10	-4.56606	2015:6
Değişkenler	Birinci Farklarında (I(1)) Durağanlık İçin Birim Kök Test Sonuçları					
	MODEL A		MODEL B		MODEL C	
	İstatistik Değeri	Kırılma Tarihi	İstatistik Değeri	Kırılma Tarihi	İstatistik Değeri	Kırılma Tarihi
BIST_ELEKTRIK_GETIRI	-14.9719***	2008:10	-14.3647***	2001:5	-15.042***	2008:10
BIST_SINAI_GETIRI	-13.4873***	2008:10	-12.8307***	2018:4	-13.516***	2008:10
BIST_KIMYA_GETIRI	-13.6790***	2008:10	-13.3548***	2018:4	-13.689***	2008:10
BIST_METAL_ANA_GETIRI	-12.5554***	2018:2	-12.0150***	2001:5	-13.079***	2017:11

*, **, *** sırasıyla 0,10, 0,05 ve 0,01 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 3. Getiri Serileri İçin En Uygun ARMA Modelleri

Bağımlı Değişken	ARMA (p,g)	Akaike Bilgi Kriteri	Schwarz Bilgi Kriteri
MODEL1 BIST_ELEKTRIK_GETIRI_SA	ARMA (1,7)	8.338994	8.498380
MODEL2 BIST_SINAI_GETIRI_SA	ARMA (2,1)	13.36306	13.44276
MODEL3 BIST_KIMYA_GETIRI_SA	ARMA (3,3)	13.34765	13.47516
MODEL4 BIST_METAL_ANA_GETIRI_SA	ARMA (4,5)	14.19215	14.36748

Tablo 4. Getiri Serileri İçin ARCH LM Sonuçları

Model 1: Bağımlı Değişken: BIST_ELEKTRIK_GETIRI			
F Test İstatistiği	5.175622	Olasılık Değeri	0.0000***
χ^2 Test İstatistiği	35.68101	Olasılık Değeri	0.0000***
Model 2: Bağımlı Değişken: BIST_SINAI_GETIRI			
F Test İstatistiği	1.703640	Olasılık Değeri	0.0997*
χ^2 Test İstatistiği	13.32379	Olasılık Değeri	0.1012
Model 3: Bağımlı Değişken: BIST_KIMYA_GETIRI			
F Test İstatistiği	2.948814	Olasılık Değeri	0.0039***
χ^2 Test İstatistiği	22.00135	Olasılık Değeri	0.0049***
Model 4: Bağımlı Değişken: BIST_METAL_ANA_GETIRI			
F Test İstatistiği	5.189156	Olasılık Değeri	0.0000***
χ^2 Test İstatistiği	35.75779	Olasılık Değeri	0.0000***

***, **, ve * sırasıyla, %1, %5 ve %10 önem seviyesinde istatistiksel açıdan anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 4 incelendiğinde, BIST Sınai Getiri Endeksi serileri hariç, diğer serilerin test istatistiklerinin olasılık değerlerinin % 5 önem seviyesinden küçük olması sebebiyle seriler için hatalarda ARCH etkisinin var olduğunu söyleyebilmek mümkündür. BIST Elektrik Getiri Endeksi, BIST Kimya, Petrol, Plastik Getiri Endeksi ve BIST Metal Ana Getiri Endeksi serilerinde ARCH etkisinin görülmesi sebebiyle modellemeye geliştirilmiş otoregresif koşullu değişen varyans modelleriyle devam edilmiştir. Katsayıların anlamlılığı, Akaike, Schwarz ve Hannan-Quinn bilgi kriterlerine göre getiri serileri için en uygun geliştirilmiş otoregresif koşullu değişen varyans modelleri sırasıyla Tablo 5, Tablo 6 ve Tablo 7'de sunulmuştur.

Tablo 5. BIST Elektrik Getiri Endeksi Serisi İçin GARCH(1,1) Model Tahmin Sonuçları

Ortalama Denklemi			
Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	Olasılık
C	95.48472	11.97752	0.0000***
BELIRSIZLIK	-0.064212	0.027417	0.0192**
AR(1)	0.901621	0.042589	0.0000***
MA(1)	0.150673	0.079557	0.0582*
MA(2)	-0.013628	0.078762	0.8626
MA(3)	0.124008	0.079289	0.1178

MA(4)	-0.101609	0.082741	0.2194
MA(5)	-0.072370	0.072116	0.3156
MA(6)	0.091750	0.064694	0.1561
MA(7)	0.245398	0.065363	0.0002***

Varyans Denklemi			
Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	Olasılık
α_0	3.221841	3.633443	0.3752
α_1	0.110491	0.051719	0.0327**
β	0.867681	0.047994	0.0000***
BELIRSIZLIK	1.394123	0.228448	0.0000***
R ²	0.888739		
Akaike Bilgi Kriteri	8.115266		
Schwarz Bilgi Kriteri	8.338407		
Log likelihood	-838.1030		
Hannan-Quinn Bilgi Kriteri	8.205474		

***, **, ve * sırasıyla, %1, %5 ve %10 önem seviyesinde istatistiksel anlamlılığı göstermektedir. α_0, α_1 ve β sırasıyla varyans denklemi için sabit terimi, ARCH ve GARCH parametresini göstermektedir.

Tablo 5'te sunulan GARCH(1,1) model tahmin sonuçları incelendiğinde, küresel ekonomi politika belirsizliği arttığında BIST Elektrik Endeksi'nde işlem gören şirketlerin hisse senetlerinin getirilerinin azaldığı görülmektedir. Varyans denklemi dikkate alındığında ise, küresel ekonomi

politika belirsizliğinin BIST Elektrik Endeksi'nde işlem gören şirketlerin getirilerindeki oynaklık üzerinde % 1 önem düzeyinde istatistiksel açıdan anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğu söylenebilir. Ayrıca sisteme gelen şokun, sistemde yaklaşık olarak 8 ay kaldığı da varyans denkleminde elde edilen bulgular arasındadır.

Tablo 6. BIST Kimya, Petrol, Plastik Getiri Endeksi Serisi İçin GARCH(1,1) Model Tahmin Sonuçları

Ortalama Denklemi			
Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	Olasılık
C	37.92355	9.144333	0.0000***
BELIRSIZLIK	-0.175986	0.082528	0.0330**
AR(1)	-0.009198	1.801467	0.9959
AR(2)	0.670531	0.194128	0.0006***
AR(3)	0.074167	1.208102	0.9510
MA(1)	0.031537	1.801249	0.9860
MA(2)	-0.922963	0.116737	0.0000***
MA(3)	-0.079805	1.667392	0.9618
Varyans Denklemi			
Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	Olasılık
α_0	197.2260	271.1519	0.4670
α_1	0.136378	0.060059	0.0232**
β	0.883546	0.052219	0.0000***
BELIRSIZLIK	1.419100	0.229422	0.0000***
R ²	0.085277		
Akaike Bilgi Kriteri	13.09383		
Schwarz Bilgi Kriteri	13.28704		
Log likelihood	-1343.212		
Hannan-Quinn Bilgi Kriteri	13.17196		

***, **, ve * sırasıyla, %1, %5 ve %10 önem seviyesinde istatistiksel anlamlılığı göstermektedir. α_0, α_1 ve β sırasıyla varyans denkleminin için sabit terimi, ARCH ve GARCH parametresini göstermektedir.

Tablo 6'da sunulan GARCH(1,1) model tahmin sonuçları incelendiğinde, küresel ekonomi politika belirsizliği arttığında BIST Kimya, Petrol, Plastik Endeksi'nde işlem gören şirketlerin hisse senetlerinin getirilerinin azaldığı görülmektedir. Varyans denkleminde dikkate alındığında ise, küresel ekonomi politika belirsizliğinin BIST Kimya, Petrol, Plastik Endeksi'nde işlem gören şirketlerin getirilerindeki oynaklık üzerinde % 1 önem düzeyinde istatistiksel açıdan anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğu söylenebilir. Ayrıca sisteme gelen şokun, sistemde yaklaşık olarak 13 ay kaldığı da varyans denkleminde elde edilen bulgular arasındadır.

Tablo 7. BIST Metal Ana Getiri Endeksi Serisi İçin GARCH(1,1) Model Tahmin Sonuçları

Ortalama Denklemi			
Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	Olasılık
C	65.46180	15.27603	0.0000***
BELIRSIZLIK	-0.385439	0.142866	0.0070***
AR(1)	0.041391	0.453583	0.9273
AR(2)	-0.015549	0.293658	0.9578
AR(3)	0.459434	0.183388	0.0122**
AR(4)	0.165025	0.254422	0.5166
MA(1)	0.090105	0.449208	0.8410
MA(2)	-0.007921	0.250229	0.9747
MA(3)	-0.608321	0.136560	0.0000
MA(4)	-0.303767	0.276362	0.2717
MA(5)	-0.127786	0.074258	0.0853*
Varyans Denklemi			
Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	Olasılık
α_0	256.4574	277.1731	0.3548

α_1	0.175769	0.068629	0.0104**
β	0.872935	0.044212	0.0000***
BELIRSIZLIK	1.068600	0.162578	0.0000***
R ²	0.077139		
Akaike Bilgi Kriteri	13.63448		
Schwarz Bilgi Kriteri	13.87681		
Log likelihood	-1389.352		
Hannan-Quinn Bilgi Kriteri	13.73249		

***, **, ve * sırasıyla, %1, %5 ve %10 önem seviyesinde istatistiksel anlamlılığı göstermektedir. α_0, α_1 ve β sırasıyla varyans denkleminin için sabit terimi, ARCH ve GARCH parametresini göstermektedir.

Tablo 7'de sunulan GARCH(1,1) model tahmin sonuçları incelendiğinde, küresel ekonomi politika belirsizliği arttığında BIST Metal Ana Endeksi'nde işlem gören şirketlerin hisse senetlerinin getirilerinin azaldığı görülmektedir. Varyans denkleminde dikkate alındığında ise, küresel ekonomi politika belirsizliğinin BIST Metal Ana Endeksi'nde işlem gören şirketlerin getirilerindeki oynaklık üzerinde % 1 önem düzeyinde istatistiksel açıdan anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğu söylenebilir. Ayrıca sisteme gelen şokun, sistemde yaklaşık olarak 14 ay kaldığı da varyans denkleminde elde edilen bulgular arasındadır.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Mevcut literatür, firmaya özgü özellikler, makroekonomik faktörler ve sistematik risk faktörlerine ek olarak, hisse senedi getirileri ile oynaklığın ekonomik politika belirsizliğinden önemli ölçüde etkilendiği gerçeğini gözler önüne sermektedir. Bu nedenle finansal piyasalardaki piyasa katılımcıları, yatırım yeri hangi ülke olursa olsun yatırım yaptığı ülkedeki mevcut ekonomik koşullara ve geleceğe yönelik ekonomik görünümüne büyük önem vermektedir. Nitekim yatırımcı için, makroekonomik çevre ne kadar belirsiz olursa, varlık fiyatlarının üretilme süreçlerini değerlendirmek ve doğru yatırım kararları almak o kadar zor olmaktadır. Bu çalışmada, 1997:1-2018:4 dönemi için küresel ekonomi politika belirsizliğinin Borsa İstanbul'da işlem gören şirketlerin hisse senetlerinin getirileri üzerindeki etkisi GARCH(1,1) modeli aracılığıyla araştırılmıştır. Çalışmada BIST Elektrik, BIST Kimya, Petrol, Plastik, BIST Metal Ana Getiri Endeksi serileri için GARCH (1,1) model tahmin sonuçları incelendiğinde, küresel ekonomi politika belirsizliğindeki artışın ilgili sektörlerde işlem gören şirketlerin hisse senetlerinin getirilerini azalttığı tespit edilmiştir. Varyans denkleminde incelendiğinde ise, küresel ekonomi politika belirsizliğinin ilgili sektörlerde işlem gören şirketlerin getirilerindeki oynaklığı artırıcı bir etkisinin var olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca sisteme gelen şokun BIST Elektrik Getiri Endeksi'nde 8 ay, BIST Kimya, Petrol, Plastik Getiri Endeksi'nde 13 ay ve BIST Metal Ana Getiri Endeksi'nde ise, 14 ay sistemde kaldığı bulguları elde edilmiştir. Elde edilen bulgular, Belirsiz Bilgi Hipotezi ile Politika Belirsizlik Hipotezindeki varsayımları desteklemektedir.

Gelişmekte olan ülke konumundaki Türkiye'nin, küresel ekonomi politikalarından önemli ölçüde etkilenmesi sebebiyle, politika kararlarına ilişkin belirsizlik, Borsa İstanbul'da işlem gören şirketlerin yatırım faaliyetlerini büyük ölçüde etkilemektedir. Bu nedenle çalışmada elde edilen bulgular, politika yapımcıların kararlarının iletim

mekanizmalarını anlamalarına ve buna göre politikalar benimsemelerine yardımcı olacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

- Akkuş, Ö. (2017). Ekonomik Politika Belirsizliği ve Politik İstikrarsızlığın Büyüme Üzerindeki Etkisi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(3), 27-42.
- Bacık, E., Özer, M., & Altınırnak, S. (2017). Terörün Volatiliteye Etkisi: Türkiye BIST 100 Endeksinde Bir Uygulama. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(2), 55-75.
- Baker, S., Bloom, N., & Davis, S. J. (2012). *Policy Uncertainty: A New Indicator*. Centre Piece Winter 2011/12, 21-23. (Erişim: 22.06.2018), <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/cp362.pdf>
- Baker, S., Bloom, N., & Davis, S. J. (2013). *Measuring Economic Policy Uncertainty*. (Erişim: 22.06.2018), http://www.policyuncertainty.com/media/EPU_BBD_2013.pdf.
- Baker, S., Bloom, N., & Davis, S. J. (2015). *Measuring Economic Policy Uncertainty*. (Erişim: 22.06.2018), <http://www.policyuncertainty.com/media/BakerBloomDavis.pdf>.
- Baker, S., Bloom, N., & Davis, S.J. (2016). Measuring Economic Policy Uncertainty. *Quarterly Journal of Economics*, 131(4), 1539-1636.
- Bernanke, B. S. (1983). Irreversibility, Uncertainty, and Cyclical Investment. *Quarterly Journal of Economics*, 98, 85–106.
- Brown, K. D., Harlow, W. V., & Tinic, S. M. (1988). Risk aversion: Uncertain Information, and Market Efficiency. *Journal of Financial Economics*, 22, 355–385.
- Bollerslev, T. (1986). Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity. *Journal of Econometrics*, 37, 307-327.
- Davis, S. J. (2016). *An Index of Global Economic Policy Uncertainty*. NBER Working Paper No. 22740. (Erişim: 22.06.2018), <http://faculty.chicagobooth.edu/steven.davis/pdf/Global%20Economic%20Policy%20Uncertainty%209%20October%202016.pdf>
- Davis, S. J. (2016). *Global Economic Policy Uncertainty Index Data*. (Erişim: 22.06.2018), http://www.policyuncertainty.com/global_monthly.html
- Demir, E., & Ersan, O. (2018). The impact of economic policy uncertainty on stock returns of Turkish tourism companies. *Current Issues in Tourism*, 21(8), 847–855.
- Engle, R. F. (1982). Autoregressive Conditional Heteroskedasticity with Estimates of the Variance of the United Kingdom Inflation. *Econometrica*, 50(4), 987-1007.
- Fang, L., Chen, B., Yu, H., & Qian, Y. (2018). The importance of global economic policy uncertainty in predicting gold futures market volatility: A GARCH-MIDAS approach. *Wiley Future Markets*, 38, 413-422.
- Guo, P., Zhu, H., & You, W. (2017). Asymmetric dependence between economic policy uncertainty and stock market returns in G7 and BRIC: A quantile regression approach. *Finance Research Letters*, 25, 251-258. <http://dx.doi.org/10.1016/j.frl.2017.11.001>.
- Julio, B., & Yook, Y. (2012). Political uncertainty and corporate investment cycles. *Journal of Finance*, 67(1), 45-84.
- Kang, W., & Ratti, R.A. (2015). Oil shocks, Policy uncertainty and stock returns in China. *Economics of Transition*, 23(4), 657–676.
- Kang, W., Gracia, F.P., & Ratti, R.A. (2017). Oil price shocks, policy uncertainty, and stock returns of oil and gas corporations. *Journal of International Money and Finance*, 70, 344–359.
- Karacıoğlu, R., & Özer, N. (2017). BIST’de Haftanın Günü ve Tatil Etkisi Anomalilerinin Getiri ve Oynaklık Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(14), 457-483.
- Kirchgassner, G., & Wolters, J. (2007). *Introduction to Modern Time Series Analysis*. Berlin: Heidelberg Springer Verlag Berlin Heidelberg.
- Ko, J. H., & Lee, C.M. (2015). International economic policy uncertainty and stock prices: Wavelet approach. *Economics Letters*, 134, 118–122.
- Li, X. L., Balcilar, M., Gupta, R., & Chang, T. (2016). The Causal Relationship between Economic Policy Uncertainty and Stock Returns in China and India: Evidence from a Bootstrap Rolling Window Approach. *Emerging Markets Finance and Trade*, 52, 674–689.
- Perron, P. (1997). Further Evidence on Breaking Trend Functions in Macroeconomic Variables, *Journal of Econometrics*, 80(2), 355-385.
- Sevüktekin, M., & Çınar, M. (2017). *Ekonomik Zaman Serileri Analizi: Eviews Uygulamalı*. Bursa: Dora Basım Yayın Dağıtım.
- Sum, V. (2012a) Economic policy uncertainty and stock market Returns. *International Review of Applied Financial Issues and Economics*, (Forthcoming), 1-8, <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2073184>.
- Sum, V. (2012b). Economic Policy Uncertainty and Stock Market Performance: Evidence from the European Union, Croatia, Norway, Russia, Switzerland, Turkey and Ukraine. *Journal of Money, Investment and Banking*, 25, 99-104.
- Sum, V. (2013). The ASEAN Stock Market Performance and Economic Policy Uncertainty in the United States. *Economic Papers*, 32(4), 512–521.
- Şimşek, M., & Kadılar, C. (2006). Döviz Kurundaki Değişkenliğin Türkiye’nin İhracatına Uzun Dönemli Etkisi. *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(1), 45-68.
- Tsay, R. S. (2005). *Analysis of Financial Time Series*. USA: Wiley Interscience: Second Edition.

- Wu, T. P., Liu, S. B., & Hsueh, S. J. (2016). The Causal Relationship between Economic Policy Uncertainty and Stock Market: A Panel Data Analysis. *International Economic Journal*, 30 (1), 109-122.
- Yılancı, V. (2009). Yapısal Kırımlar Altında Türkiye İçin İşsizlik Histerisinin Sınanması. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 10(2), 324-335.
- Yıldız, B. (2016). Oynaklık Tahmininde Simetrik ve Asimetrik GARCH Modellerinin Kullanılması: Seçilmiş BİST Alt Sektör Endeksleri Üzerine Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Ekim, 83-106.
- You, W., Guo, Y., Zhu, H., & Tang, Y. (2017). Oil price shocks, economic policy uncertainty and industry stock Returns in China: Asymmetric effects with quantile regression. *Energy Economics*, 68, 1–18.
- Yu, H., Fang, L., & Sun, B. (2018a). The role of global economic policy uncertainty in long-run volatilities and correlations of U.S. industry-level stock returns and crude oil. *Plos One*, 13(2), 1-17, <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0192305>.
- Yu, H., Fang, L., & Sun, W. (2018b). Forecasting performance of global Economic policy uncertainty for volatility of Chinese stock market. *Physica*, 505, 931–940.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Para Politikası ve Konut Fiyatları İlişkisi: Türkiye Ekonomisi için Ampirik Bir Analiz

The Relationship between Monetary Policy and Housing Prices: An Empirical Analysis for Turkish Economy

Burak Darıcı^{a,*}

^a Doç. Dr., Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, 10200, Balıkesir/Türkiye.
ORCID: 0000-0003-0765-7374

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Varlık Fiyat Balonları
Para Politikası
Konut Fiyat Endeksi
Türkiye Ekonomisi
ARDL Modeli

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Asset Price Bubbles
Monetary Policy
House Price Index
Turkish Economy
ARDL Model

ÖZ

Bu çalışmada Türkiye ekonomisi için 2010-2016 yılları arası aylık verilerle para politikasının konut fiyatları üzerindeki etkisi ARDL modeli aracılığıyla araştırılmaktadır. Elde edilen bulgular, genişletici para politikasının konut fiyatlarını artırıcı yönde bir baskı yarattığını ortaya koymaktadır. Bu sonuca göre, genişletici para politikasının bankaların kredi verme imkânlarını arttırması, toplam talep üzerinde pozitif bir etki yaratmaktadır. Bu süreçte karlılık oranlarını arttırmak için bankaların daha fazla kredi yaratması sonucu artan konut fiyatlarına bağlı balon oluşması durumunda finansal istikrarsızlık oluşabilmektedir. TCMB'nin genişletici para politikası uygulamalarında proaktif davranarak varlık fiyatlarında oluşabilecek bu balonu izlemesi ve önlemesi gerekmektedir.

ABSTRACT

In this study, the effects of monetary policy on housing prices are being investigated with monthly data for the period between 2010 and 2016 by using the ARDL model. The findings obtained show that expansionary monetary policy creates a pressure to increase housing prices. This result implies that increasing lending opportunities of banks of the expansionary monetary policy has a positive impact on aggregate demand. Occurrences of bubbles due to increases in housing prices, which are caused by creation of more loans by banks to increase profitability ratio (rate), may create financial instability. CBRT should monitor and prevent the potential bubbles in asset prices via proactive actions in its implementation of expansionary monetary policy.

1. Giriş

Para politikasının, finansal piyasalardaki gelişmelere yanıt verip vermemesi gerektiği konusunda akademisyenler ve politika yapıcılar arasındaki tartışmalar uzlaşma sağlanmaksızın uzunca süredir devam etmektedir. Bu fikir ayrılığının ardında yatan temel faktör, varlık fiyatlarındaki dalgalanmaların, özellikle üretim ve enflasyon gibi reel

ekonomik değişkenler ya da kısaca reel ekonomi üzerinde önemli etkilere sahip olmasıdır. Varlık fiyatlarının, reel ekonomik faaliyetler üzerindeki etkilerine yönelik bu tartışma, 2007 ABD Subprime krizi ve dünya finans piyasalarına yayılan olumsuz hava ile birlikte yeniden ön plana çıkmıştır.

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: bdarici@bandirma.edu.tr

2008 krizi, hem merkez bankalarının fiyat istikrarını sağlaması hem de finansal istikrar açısından para politikası-varlık fiyatları ilişkisinin dikkate alınmasını gerektirmiştir. Geleneksel merkez bankacılığı yaklaşımında, enflasyonist baskı oluşturduğu durumlarda, para politikasının varlık fiyatlarındaki değişimlere karşılık vermesi gerektiği düşünülmekteydi. Bununla birlikte varlık fiyatlarının aşırı yükselmesi ile oluşan balonların, para politikasının doğrudan hedefi olmadığına inanılmaktaydı (Bernanke ve Gertler 2000).

Ancak, son krizle birlikte bu görüş yerini müdahaleci bir yaklaşıma bırakmış görünmektedir (Issing, 2009; ECB, 2010; Gali, 2014) 1. Merkez bankalarının etkin enflasyonla mücadele politikaları sonucu, enflasyonun kontrol altına alındığı durumlarda bile, ortaya çıkabilen varlık fiyatlarındaki balonların, reel ekonominin işleyişini olumsuz etkilediği ve özellikle finansal kurumların dengelerini bozarak, finansal istikrara zarar veren risklere yol açtığı vurgulanmaktadır. 1997 Asya krizi, ABD'deki 1929 ve 2008 krizleri öncesi görülen varlık fiyatları patlaması, spekülasyon balonlarının neden olabileceği büyük finansal krizlere örnektir. Merkez bankaları böyle durumlarda, daha müdahaleci para politikaları izlemektedirler. Çünkü oluşan varlık fiyatı balonları, hane halkı tüketimini ve borçlanmayı kolaylaştırarak, reel ekonominin işleyişini tehlikeye atmaktadır.

Bu çalışmada Türkiye ekonomisi için 2010-2016 yılları arası aylık verilerle para politikasının varlık fiyatlarının en iyi temsilcilerinden olan konut fiyatları üzerindeki etkisi araştırılacaktır. Çalışmanın ilk bölümünde para politikası ile varlık fiyatları ilişkisi ortaya konulacak, ikinci bölümde ilgili literatür taramasına yer verilecek ve üçüncü bölümde ise Türkiye ekonomisine yönelik olarak para politikasının konut fiyatları üzerindeki etkisi ampirik olarak sınanacaktır. Son olarak çalışma, sonuç ve değerlendirme ile tamamlanacaktır.

2. Para Politikası ve Varlık Fiyatları Balonu İlişkisine Teorik Bakış

Filardo (2001), Merkez bankalarının varlık fiyat balonları ile ilgili tutumları konusunda üç temel yaklaşım olduğunu söylemektedir. Bu yaklaşımlardan birincisi; Para otoritelerinin, varlık fiyatlarının makroekonomik değişkenler üzerinde belirleyici bir role sahip olmaması durumunda, varlık fiyatlarında meydana gelen değişimlere cevap vermemesi gerektiği şeklindedir.

Varlık fiyatlarının makroekonomik rolü üzerindeki belirsizliğine vurgu yapan bu yaklaşıma göre; varlık fiyatlarındaki değişimlere merkez bankalarının cevap vermemesi gerekmektedir. Posen (2006), merkez bankalarının varlık fiyat balonlarına müdahale etmemeleri gerektiğini, para politikası yerine balonların oluşumunu önleyecek maliye politikalarının geliştirilmesi gerektiğini söylemektedir. Posen (2011), parasal olmayan araçların varlık fiyatları üzerinde daha etkili olabileceğini belirtirken para politikasının varlık fiyatlarını değiştirebilme gücünü ise eleştirmektedir. Fiyatlarda balon oluşumu durumunda bile merkez bankaları harekete geçmemelidir. Balonlar genellikle irrasyonel bir taşkınlığın sonucudur. Buna göre; parasal koşullar ve balon oluşumu arasındaki bağlantı oldukça zayıftır. Reel ekonomiyi etkileyecek olan balon konut piyasasında oluşabilecek balondur. Dolayısıyla

merkez bankalarının müdahalelerinden ziyade maliye politikaları daha önemli bir role sahip olabilmektedir. Bernanke (2002), 1927 yılında Alman Merkez Bankasının hisse senedi fiyatlarında aşırı artışlara yönelik uyguladığı para politikasının başarılı olduğunu ancak bunun yatırım oranlarını düşürdüğünü söylemektedir.

İkinci yaklaşım; varlık fiyatları enflasyon ve çıktı seviyesi hakkında bilgi içerse dahi para otoriteleri varlık fiyatlarında meydana gelen değişimlerin balon oluşumuna işaret edip etmediğini doğru bir şekilde ayıramayacağından dolayı bu değişimlere yönelik yürütülecek bir politikanın etkin olmayacağı yönündedir. Bernanke (2010), varlık fiyatlarında meydana gelebilecek aşırı artışlara karşı para otoritelerinin varlık fiyatlarına müdahale etmelerinin doğru olmayacağını söylemektedir. Çünkü varlık fiyatlarındaki değişimlerin balon olup olmadığının tespit edilmesi zordur. Benzer şekilde Greenspan (2002), balonları saptamanın zor olduğunu, ancak onlar patladığında balon olduklarının anlaşılabilirliğini belirtir. Gerçekte, Merkez bankaları varlık fiyatlarına müdahale etmek isteyebilir ancak varlık fiyatlarındaki değişimin balon olduğu konusundaki bilgi eksikliğinin yanında, para politikası araçları varlık fiyatlarında oluşan balonu ortadan kaldırmak için yeterli güce sahip olmayabilir. Ancak oluşan balonun büyümesini engelleyebilme ve kontrol altında tutabilme adına merkez bankaları önlemler alabilir.

Dolayısıyla bu yaklaşıma göre; merkez bankaları varlık fiyatlarındaki değişimlerin ne kadarının balon ne kadarının balon olmadığını tam olarak bilememektedir. Bunun bir tanım sorunu olduğunu söyleyen Bernanke (2002), risksiz bir patlamanın zor olduğunu belirtmektedir. Dolayısıyla para politikası araçları varlık fiyatlarına müdahalede yetersiz kalabilir. Bu aşamada daha çok yapısal maliye politikaları öne çıkmaktadır. Birinci yaklaşımla bu noktada örtüşen görüşe göre; varlık fiyatlarında balon oluşumunu saptamak zordur. Greenspan (2002), varlık fiyatlarında oluşan değişimlere merkez bankalarının müdahale etmekte istekli olabileceğini ancak olası bir balonu ortadan kaldırmak için para politikası araçlarının yetersiz olduğunu söylemektedir.

Üçüncü yaklaşım ise; Para otoritelerinin enflasyon ve çıktı seviyesi hakkında bilgi içeren varlık fiyatlarındaki değişime politika araçları ile cevap vermesi gerektiği yönündedir. Smets'de (1997) buna vurgu yaparak, varlık fiyatları içerisindeki bilgilerin para politikası için yönlendirici sinyaller verebileceğini ve varlık fiyatlarındaki aşırı artışların yaygın finansal istikrarsızlığa neden olabileceği, dolayısıyla merkez bankaları için varlık fiyat istikrarının önemli bir hedef olması gerektiğini belirtir. Dolayısıyla Merkez bankalarının varlık fiyatlarındaki değişimlere nasıl tepki vermesi gerektiği konusunda literatürden hareketle tam bir fikir birliğinin olmadığı görülmektedir. Bu durumun nedeni, finansal yenilik ile birlikte artan belirsizlik ve özellikle gelişmekte olan ekonomilerin küresel piyasalara yüksek oranda entegre olmasıdır (Kaplan, 1999). Bunun sonucu olarak merkez bankalarının para politikası aracı olarak kullandıkları faiz politikası istenilen etkiyi göstermede gecikebilmekte veya başarısız olabilmektedir.

Bu tartışmalar ekseninde varlık fiyatları değişimlerine tepki verilmesi gerektiğini savunan üçüncü yaklaşıma göre; merkez bankaları çıktı ve enflasyon üzerinde etkisi olduğu düşünülen varlık fiyatlarındaki değişimlere genel olarak, varlık fiyatlarındaki balonlara ise lokal olarak cevap vermek

isteyebilir. Roubini (2006), balonların neden olduğu ekonomideki bozulmalara yanıt olarak ılımlı bir faiz oranının etkili olabileceğini belirtmektedir. Merkez bankaları kredi ve hisse senedi fiyatları üzerinden nominal faiz oranları veya para arzında yaptığı değişiklikler ile varlık fiyatlarına etki edebilmektedir. Genişletici para politikası ile kredi miktarını artırabilir veya faiz oranlarını düşürerek tahvil getirilerini azaltıp hisse senedine olan talebi artırabilir (TCMB, 2013: 6). Bu da varlık fiyatlarında artışa neden olur. Ancak varlık fiyatlarında meydana gelen bu artışlara neden olan önemli bir faktör yatırım için güvenli bir işaret olan düşük faiz oranlarının yaratmış olduğu likidite bolluğudur.

Bankaların likidite bolluğu ile hızlı ve yüksek miktarda piyasada kredi hacmini arttırması, büyüme üzerinde ilk olarak olumlu bir görüntü çizse bile bu kredi hacminin kontrolsüz biçimde artması yüksek büyüme oranlarının sürdürülmesini zorlaştırabilir. Likidite bolluğu kontrolü azalan bir finansal yapı ortaya çıkarabilir. Yatırım projelerinin istenilen zaman ve karlılık oranları ile gerçekleşmemesi, alınan kredilerin geri ödenememesi, diğer makro şokların varlığı gibi nedenlerle ekonomi ve dolayısıyla büyüme üzerinde aşağı yönlü baskıların oluşması finansal sistemde oluşan risklerin artmasına sebep olabilmektedir (TCMB, 2014).

Merkez bankalarının varlık fiyatlarında oluşabilecek balonlara nasıl tepki vermesi gerektiği bir tartışma konusu iken, bunun yanında politika etkinliği de ayrı bir tartışma konusudur. Gölge bankacılık faaliyetinin yürütüldüğü düşük faizli bir piyasada, merkez bankaları varlık fiyatlarında oluşabilecek balonları önceden tahmin edici ve önleyici politikalar yürütmek durumundadır. Üçüncü yaklaşım bağlamında; finansal yapının reel ekonomiyle uyumlu hareket etmesinin Merkez bankaları tarafından denetlenebilirliğinin sağlanması koşuluna bağlı olduğunu belirtmek gerekir. Ekonominin istikrarı için merkez bankaları politika kararları alırken temel ekonomik göstergeler üzerinde etkili olan finansal istikrarın sürdürülmesini de dikkate almak durumundadır. Günümüzde küreselleşen piyasalara, muhtemel finansal krizleri önleme ve yönetmede bilgi aktarma ve iç finansal istikrara yönelik kaygıları azaltmada merkez bankaları önemlidir (Ferguson, 2002: 12). Özellikle Varlık fiyatlarında oluşabilecek balonları önlemede merkez bankalarının müdahalesi, balon oluşumunu önleyici ve finansal kırılganlığı azaltıcı bir rol üstlenmede de önem arz etmektedir.

Varlık fiyat balonlarının oluşmasının doğurduğu risk kadar balonun patlamasından sonra oluşacak ortam da önemlidir. İçinde balon ihtiva eden bir varlık fiyat artışından sonraki düşüş, tüketim üzerinden servet etkisi ve yatırım üzerinden dış finansman koşullarında değişiklik ile reel ekonomiyi olumsuz etkileyebilmektedir (Okina ve Shiratsuka, 2002: 36). Finansal krizlerin hızlı yayılma gücü düşünüldüğünde varlık fiyatlarında balon sonrası ani bir çöküşün yaratabileceği kriz ortamı, hem borçlanan hem de borç veren kişi ve kurumları likidite krizine sokabilir. Bu sıkışıklık sistemin tıkanan noktasından başlayarak diğer hücrelerini saran bir krize dönüşebilir. Bunun nedeni; reel ekonomiyle toplam kredi dalgalanmaları ve servet etkisi ile finansal hızlandırıcılar arasında yakın bir ilişkinin olmasıdır (Ariccia, Igan, Laeven ve Tong, 2012: 4). Dolayısıyla merkez bankaları varlık fiyatlarının seyrini yakından izlemek ve

diğer ekonomik göstergelerle birlikte hareket edip etmediklerini tespit etmek durumundadır.

3. Literatür Taraması

Bir varlığın olması gereken fiyatının çok üzerinde değerlendirilmesi anlamına gelen varlık fiyatlarında balon oluşumu ve para politikası konusu farklı görüşler ışığında, para politikasının varlık fiyatlarında balon oluşturduğu veya oluşturabileceği şeklinde tartışmalara konu olmaya devam etmektedir.

Özellikle 2008 finansal krizine kadar, oluşan fiyat balonlarında para politikasının rolü konusu hararetle bir şekilde tartışılmıştır. Özetle, para politikasının bir balonun varlığı için gerekli şartların oluşmasında etkisiz olduğunu ileri sürenlerin yanında fiyat balonlarına karşı güçlü faiz oranı yanıtının varlık fiyatları oynaklığını ve balonlarını artırabileceği yönünde görüşlerde mevcuttur (Gali 2013). Yine de varlık fiyatları ve para politikası üzerine yapılan son araştırmalar, bu konuda net bir rehberlik sağlamamaktadır.

Para politikasının varlık fiyatları üzerinde ve varlık fiyatları kanalıyla da toplam talep üzerinde etkili olduğunu ileri süren çalışmalar incelendiğinde Bernanke ve Gertler (2001), Detken ve Smets (2004), Sa, Towbin ve Wieladek (2011) ve Gali (2013) merkez bankalarının varlık fiyatları üzerinde etkili olduğunu, varlık fiyatlarında oluşması muhtemel balonların faiz kanalıyla önlenebileceğini ve varlık fiyatları kanalıyla da reel ekonomide istikrarın sürdürülebileceğini vurgulamaktadırlar. Örneğin; Bernanke ve Gertler (2001), para politikasının düşük enflasyon ve istikrarlı büyüme ile birlikte makroekonomik hedeflere odaklanması gerektiğini söylerken, varlık fiyatlarının toplam talebi, servet etkisi ile tüketimi artırarak ve sermaye etkisiyle yatırımı artırarak dolaylı olarak etkilediğini ifade etmektedirler.

Detken ve Smets (2004), 18 OECD ülkesi için 1970'lerden itibaren yaşanan 38 adet fiyat patlamasının nedenlerini araştırdığı çalışmada gevşek para politikası uygulanan dönemlerde fiyat balonlarının arttığı, bunun aksine para politikasının reel ekonomiye paralel seyrettiği dönemlerde ise fiyatların normal seviyelerinde olduğunu vurgulamıştır.

Akay ve Nargeleçekenler (2009), 1997:01 – 2008:07 dönemi Türkiye için para politikası şokları ve hisse senedi piyasası ilişkisini VAR modeli ile araştırmışlardır. Para politikası şoku faiz oranı üzerinde ilk beş dönemde oldukça etkili iken ilerleyen dönemlerde azalarak devam etmektedir. Çalışmada daraltıcı para politikasının hisse senedi fiyatlarını giderek azalan bir etkiyle azalttığı ve faizleri yükseltmede de etkili olduğu ortaya konmuştur.

Şahin (2011), Türkiye için yaptığı 2005-2010 yıllarını kapsayan çalışmada para politikası kararlarının hisse senedi piyasası üzerindeki etkilerini araştırmıştır. İMKB-100 endeksiyle yapılan vaka çalışması sonucunda; para politikası sürprizlerinin hisse senedi fiyatlarına negatif ve anlamlı bir etki yarattığı sonucuna varmıştır. TCMB 100 baz puanlık artış şeklindeki politika sürprizinin İMKB-100 endeksinde ortalama %2,7 oranında düşüşe neden olduğunu gözlemlemiştir. Çalışmada para politikasının beklenen ve sürpriz olarak ayrılması durumunda ise hisse senedi fiyatlarının para politikasının beklenen kısmına duyarısız olduğu sonucuna varmıştır.

Sa vd. (2011), 18 OECD ülkesi için genişlemeci para politikası, finansal yenilik ve sermaye akımları gibi üç farklı faktörün bu ülkelerde konut piyasasını nasıl etkilediğini incelemişlerdir. 1984 – 2007 dönemi için; finansal hızlandırıcılık bakımından para politikası şoklarının konut fiyatları üzerinde önemli etkilere sahip olduğu belirlenmiştir.

Gali (2013), merkez bankasının reel faiz kanalıyla varlık fiyatlarını etkileyebileceği (balonlar da dahil) ve nominal değerlerin para politikasına duyarsız olmadığını söylemektedir. Bunun sonucunda hem refahın hem de tüketimin bu durumdan etkileneneceği sonucuna ulaşmıştır. Gali'ye (2013) göre; faiz kanalı fiyat balonları karşısında politika belirleyici unsurdur. Optimal politika ile mevcut toplam talep arasında istikrarlı bir denge olmalıdır. İstikrar için oluşan balonun faiz oranına olumlu tepki vermesi gerekir (Gali, 2013).

Konuyla ilgili farklı yaklaşımlara değinmek gerekirse; Vital (2004), Fawley ve Juvenal (2010), varlık fiyatları balonunun belirsizliğine vurgu yaparak, varlık fiyatlarına yönelik merkez bankalarının para politikalarının yeterince etkili olmayacağını öne sürmektedirler. Vital (2004), 1997 Asya Krizinin ardından Filipinlerde fiyat dalgalanmalarını gözlemlemiş ve enflasyonun varlık fiyatları ile büyük ölçüde paralellik gösterdiğini söylemiştir. Vital'e (2004) göre; Varlık fiyatlarındaki seviyenin ne kadarının balon olduğunu hesaplamak ve balonun patlaması için faiz oranının yüksekliğinin ne kadar olduğunu kestirmek zordur. Bu nedenle para politikasının patlama döneminde önleyici olması gerekmektedir.

Fawley ve Juvenal (2010), ise merkez bankasının güçlü bir varsayım sahibi olmadığını ileri sürmekte ve fiyat balonunun varlığını değerlendirmek için balonun gerçekten var olduğunun tespit edilmesi gerektiğini vurgulamışlardır. Bean (2004), Gali ve Gambetti (2013), Zare vd. (2013) Para politikasının finansal piyasalarda etkili olduğunu, varlık fiyat balonlarının bu piyasalarda oluştuğunu öne çıkarmaktadırlar.

Gali ve Gambetti (2013), para politikası şoklarının hisse senedi fiyatlarını nasıl etkilediğini inceledikleri çalışmanın sonucunda para politikasının sıkılaştırılmasının hisse senedi fiyatlarında kısa süreli bir düşüşün ardından sürekli bir artışa neden olduğunu tespit etmişlerdir. Bu sonuç ayrıca para politikası şoklarının fiyat köpüklerine neden olduğunu söyleyen geleneksel yaklaşım ile çelişmektedir. Piyasanın tepkisi, olası para politikası şoklarına karşı hisse senedi fiyatlarının içsel bir tepkisi olarak açıklanmaktadır.

Zare vd. (2013), Malezya, Endonezya, Filipinler, Tayland ve Singapur için 1991:1-2011:12 dönemi aylık kısa vadeli faiz oranlarını kullanarak bu ülkelerin para politikalarının hisse senedi piyasasındaki asimetric tepkilerini ölçtükleri çalışmalarında, para politikasının boğa ve ayı borsasında yaşanan oynaklıklar üzerinde negatif ve güçlü bir etkiye sahip olduğunu belirtmişlerdir.

Greenspan (2002) ise bahsedilen çalışmalardan farklı olarak varlık fiyat balonlarının genellikle verimlilik içerisinde olan gerçek iyileştirme algıları ile ortaya çıktığını ve nedeninin kurumsal ekonominin karlılığı altında yattığını söylemektedir.

Varlık fiyatı balonları hakkında bir teorisin halen geliştirilememiş olması, merkez bankalarının fiyat

balonlarına yönelik net bir para politikalarının olmaması, uluslararası fon piyasasının karmaşık yapısı ve varlık fiyatlarının spekülasyona açık olması, fiyat balonları karşısında optimal para politikasının ne olması gerektiği konusunda fikir ayrılığına neden olmaktadır.¹

4. Ampirik Analiz

4.1. Model ve Veri Seti

Türkiye Ekonomisinde 2010:1-2016:9 aylık verileri ile para politikasının (varlık fiyatları) konut fiyatları üzerindeki etkisinin araştırıldığı çalışmada konut fiyatlarını etkileyen değişkenler olarak M2 Para arzı, TÜFE Beklentisi ve Reel Döviz Kuru verileri kullanılmıştır. Konut fiyatlarının hareketi açısından önemli olmaları yanında para politikası tarafından güçlü olarak etkilenmeleri nedeniyle bu değişkenlere yer verilmiştir. Bu amaçla çalışmada kullanılan model aşağıdaki gibidir:

$$KFE_t = \alpha_0 + \alpha_1 M2_t + \alpha_2 TB_t + \alpha_3 RDK_t + \mu_t \quad (1)$$

Analizde kullanılan veriler TCMB elektronik veri dağıtım sisteminden (EVDS) temin edilmiş olup Tablo 1'de sıralanmıştır.

Tablo 1. Analizde Kullanılacak Değişkenler Tanımları

Değişkenlere Ait Simgeler	Değişkenin Açıklaması	Kaynak
KFE	Konut Fiyatları Endeksi	TCMB/EVDS
M2	Para Arzı	TCMB/EVDS
TB	TÜFE beklentisi	TCMB/EVDS
RDK	Reel Döviz Kuru	TCMB/EVDS

4.2. Yöntem ve Bulgular

Modeldeki değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığının incelenmesi, zaman serileri analizinin temel inceleme alanıdır. Ancak bazen değişkenler arasında sahte ilişkiler olabilmektedir. Bir regresyonda ilişkinin sahte olup olmaması değişkenlerin birim kök taşıyıp taşıyamaması ile bağlantılı bir durumdur. Bu bağlamda analizde ilk olarak serilerin durağanlık dereceleri araştırılmış ve literatürde yaygın biçimde kullanılan Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) birim kök testi ile Phillips-Perron (PP) birim kök testlerine yer verilmiştir. Analizde gecikme uzunlukları da AIC (Akaike Information Criterion) kriteri ile belirlenmeye çalışılmıştır.

Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) için sıfır hipotezi birim kök varlığını yani serilerin durağan olmadığını, alternatif hipotez ise birim kök olmadığını, yani serilerin durağan olduğunu ifade etmektedir. Testler sonucunda sıfır hipotezi reddedilemiyorsa, serinin durağan olmadığına karar verilmekte ve serinin farkı alınarak birim kök incelemesine devam edilmektedir. Tablo 2'de birim kök testlerinin sonuçları yer almaktadır.

Tablo 2'deki bulgular, Genişletilmiş Dickey Fuller birim kök testi sonuçlarından hareketle modelde kullanılan tüm değişkenlerin düzey değerlerinde birim kök içerdiklerini, fark değerlerinde ise durağan olduklarını göstermektedir. Phillips-Perron birim kök testi sonuçları ise konut fiyatları endeksi, reel döviz kuru ve para arzı değişkenlerinin fark değerlerinin durağan olduğunu, TÜFE beklentisi

değişkeninin ise düzey değerinde durağan olduğunu göstermektedir.

Tablo 2. Birim Kök Testi Sonuçları

		ADF		PP	
		Sabitli	Sabitli Trendli	Sabitli	Sabitli Trendli
KFE	Düzyey	2.08	-1.99	3.26	-2.36
	Birinci Fark	-4.87*	-5.49*	-4.87*	-5.49*
M2	Düzyey	-0.66	-2.24	-0.66	-2.43
	Birinci Fark	-9.19*	-9.15*	-9.19*	-9.15*
TB	Düzyey	-1.42	-1.40	-6.44*	-6.34*
	Birinci Fark	-5.27*	-5.21*		
RDK	Düzyey	-1.64	-2.87	-1.64	-2.47
	Birinci Fark	-7.18*	-7.15*	-7.13*	-7.09*

* %1' de, ** %5' de ve *** %10' da anlamlılığı gösterir.

Tablo 2'deki test bulgularından hareketle, analizde kullanılan değişkenlerin farklı düzeylerde birim kök içermeleri nedeniyle serilerin aralarındaki olası uzun dönemli ilişkilerin varlığı Pesaran, Shin ve Smith'nin (1996) farklı dereceden bütünleşik değişkenler arasındaki ilişkinin sınanmasına olanak tanıyan ARDL yaklaşımı ile araştırılmıştır.

ARDL modelinin temel avantajı, değişkenler durağan veya birim kök süreci izliyor olsa da eşbütünleşme testinin yapılabilmesine olanak tanıyarak anlamlı sonuçlar elde edilebilmesidir (Pesaran ve Pesaran, 1997; Esen vd., 2012: 257). Ancak ARDL modeli, değişkenlerin 2. dereceden ve daha büyük dereceden bütünleşik olduğu durumlarda uygulanamamaktadır (Çağlayan, 2006: 427). Modelin bir diğer önemli avantajı da küçük örneklemelere de uygulanabilir olmasıdır.

ARDL eşbütünleşme metodunda izlenecek sınır testi denklemi şu şekildedir:

$$\Delta Y_T = \varphi_0 + \sum_{i=1}^m \varphi_{1i} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=0}^m \varphi_{2i} \Delta X_{1t-i} + \dots + \sum_{i=0}^m \varphi_{ki} \Delta X_{kt-i} + \varepsilon_1 Y_{t-1} + \varepsilon_2 X_{1t-1} + \dots + \varepsilon_k X_{kt-1} + u_t \quad (2)$$

Denklemden φ_0 ; sabit terimi, Δ ; fark terimini, u_t ; hata terimini temsil etmektedir. Modelde, bağımlı değişken olarak incelenen serinin farkı kullanılır. Açıklayıcı değişkenler ise iki grupta toplanabilir. İlk grupta bağımlı değişkeni de içeren açıklayıcı değişkenlerin farkları ve bu farkların gecikmeleri bulunur. Bu grup içinde sadece bağımlı değişkenin farkı birinci gecikmeden başlar, diğerleri ise sıfır dereceli gecikmeden başlar (Esen vd., 2012: 257).

Modelde eşbütünleşmenin sorgulanabilmesi için öncelikle uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. Gecikme uzunlukları Akaike ve Schwarz kriteri ile belirlendikten sonra model En Küçük Kareler yöntemi ile tahmin edilebilir. ARDL modelinde eşbütünleşme ilişkisinin varlığı aşağıdaki hipotezler ile sorgulanmaktadır.

$H_0: \varepsilon_1 = \varepsilon_2 = \dots = \varepsilon_k = 0 \rightarrow$ Eşbütünleşme yoktur.

$H_1: \varepsilon_1 \neq \varepsilon_2 \neq \dots \neq \varepsilon_k \neq 0 \rightarrow$ Eşbütünleşme vardır.

Hipotez testlerinin sınanması için F testleri asimptotik kritik değerleri ile karşılaştırılır. Alt ve üst sınırlar belirlenerek yapılan değerlendirmede, ($ALT DEĞER > F$) ise

eşbütünleşme ilişkisinin olmadığı boş hipotezi kabul edilmekte ve değişkenler arası eşbütünleşme ilişkisi olmadığı anlaşılmaktadır. ($ÜST DEĞER < F$) ise boş hipotezi reddedilerek değişkenler arası eşbütünleşme ilişkisinin varlığı anlaşılmaktadır. ($ALT DEĞER > F > ÜST DEĞER$) olarak hesaplanırsa; kararsızlık bölgesinde kalınarak eşbütünleşme ilişkisinin varlığı hakkında yargıya varılamayacaktır. Bu hipotezler altında uzun dönemli ve kısa dönemli ARDL modeli aşağıdaki gibi oluşturulmaktadır (Esen vd. 2012: 258).

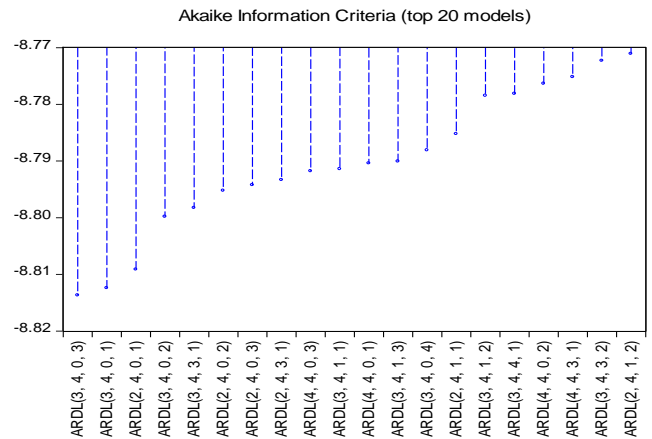
$$Y_T = \varphi_0 + \sum_{i=1}^m \varphi_{1i} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=0}^n \varphi_{2i} \Delta X_{1t-i} + \dots + \sum_{i=0}^r \varphi_{ki} \Delta X_{kt-i} + u_t \quad (3)$$

$$\Delta Y_T = \varphi_0 + \sum_{i=1}^m \varphi_{1i} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=0}^n \varphi_{2i} \Delta X_{1t-i} + \dots + \sum_{i=0}^r \varphi_{ki} \Delta X_{kt-i} + \beta ecmt_{-1} + u_t \quad (4)$$

Kısa dönem modeline uzun dönem ilişkinin elde edildiği modelin kalıntılarının (ECM) bir gecikmeli değeri eklenmiştir. Bu terim, kısa dönemde meydana gelen bir dengesizliğin ne kadarının uzun dönemde giderilebileceğini ortaya koymaktadır. Ayrıca bu hata düzeltme katsayısının anlamlı ve negatif işaretli olması beklenmektedir.

Değişkenlerin farklı düzeylerde durağan olmaları durumunda uygun gecikme uzunlukları belirlendikten sonra kurulan ARDL modeli, değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkilerini ortaya koymaktadır. Bu bağlamda AIC kriteri dikkate alınarak yapılan model seçimine ilişkin bilgiler Grafik 1'de yer almaktadır.

Grafik 1. Modelin Gecikme Uzunluğu



Grafik 1 incelendiğinde AIC kriteri çerçevesinde en küçük değeri veren ARDL (3,4,0,3) modeli uygun bulunmuştur. AIC bilgi kriteri çerçevesinde uygun gecikme uzunluğu 4 olarak belirlenmiş ve bu gecikme uzunluğu ile modelde otokorelasyon sorununa rastlanmamıştır. Modelde değişkenler arası uzun dönem ilişkinin ortaya konulabilmesi için uygulanan sınır testi sonuçları ise Tablo 3'de yer almaktadır.

Tablo 3. Sınır Testi Sonuçları

<i>Tablo Kritik Değerleri</i>			
Önem Düzeyleri	%1	%5	%10
Alt Kritik Değer I(0)	3.65	2.79	2.37
Üst Kritik Değer I(1)	4.66	3.67	3.20
<i>Tamamsal Testler</i>			
<i>BreuschPeganGoldfrey Testi</i>	1.45		
<i>LM testi</i>	1.56		
<i>Jaqure Bera Testi</i>	1.11		
<i>RamseyReset</i>	0.42		

Uygulanan sınır testi sonuçları değerlendirilirken alt ve üst kritik değerler dikkate alınmaktadır. Hesaplanan F istatistik değerinin üst kritik değerden büyük olması durumunda değişkenler arası uzun dönemli ilişkinin varlığından söz edilebilmektedir. Tablo 3'de gösterildiği gibi hesaplanan F istatistik değeri 7.20 olarak belirlenmiştir. Bu değer üst kritik değerlerden üç anlamlılık düzeyinde de büyük olması modelde kullanılan değişkenler arası uzun dönemli bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Aynı zamanda modelin tamamsal test sonuçları incelendiğinde, çoklu doğrusal bağıntı, otokorelasyon, normal dağılım ve model kuma hatalarının olmadığı da Tablo 3 aracılığıyla görülmektedir. Bu bağlamda modelde tahmin hatasının olmadığı bilgisinden hareketle tahmin edilen uzun dönem katsayılar Tablo 4'de yer almaktadır.

Tablo 4. Uzun Dönem Model Sonuçları

<i>Değişkenler</i>	<i>Katsayı</i>	<i>t istatistik Değeri</i>
TB	0.108132	1.914104***
LOGM2	1.060147	20.783346*
LOGRDK	0.556545	3.268228*
C	-19.381771	-11.044112*

*%1' de, **%5' de ve *** %10' da anlamlılığı gösterir.

Uzun dönem katsayılar incelendiğinde TÜFE beklentisi, para arzı ve reel döviz kuru değişkenlerinin konut fiyatları endeksi ile istatistiki olarak anlamlı ilişkileri olduğu tespit edilmektedir. Bu bağlamda varlık piyasalarının temsilen kullanılan konut fiyatları endeksinin uzun dönemde fiyat beklentileri, reel döviz kuru hareketleri ve para arzı değişimlerinden etkilendiği sonucuna ulaşılmaktadır. Bağımsız değişkenlerin işaretleri değerlendirildiğinde ise, TÜFE beklentisi, reel döviz kuru ve para arzı değişkenleri ile konut fiyatları endeksi değişkeni arasında pozitif bir ilişki olduğu görülmektedir.

Özellikle para arzı ile konut fiyatları arasındaki pozitif ilişki, para arzı artışının piyasada yarattığı genişleme etkisinin faiz oranlarını düşürerek toplam talebi artırdığı ve bu yolla konut fiyatlarının da artması yönünde baskı uyguladığı şeklinde yorumlanabilir. Fiyatlar genel düzeyindeki artış beklentisi ile konut fiyatları arasındaki pozitif yönlü ilişki de fiyatların ileriki dönemlerde artacağı beklentisi, gelecekteki tüketimin bugüne aktarılmasına yol açarak konut fiyatlarını artırabileceği yönünde yorumlanabilir. Son olarak, reel olarak ulusal para değerinde bir artış, satın alma gücünde bir artış olarak değerlendirildiği durumda konut piyasalarında konut fiyatlarının yükselişe geçmesi şeklinde yansiyabilecektir.

Son olarak model çerçevesinde kısa dönem ilişkilerin tespit edilmesi için kurulan hata düzeltme modeli sonuçları ise Tablo 5'de yer almaktadır.

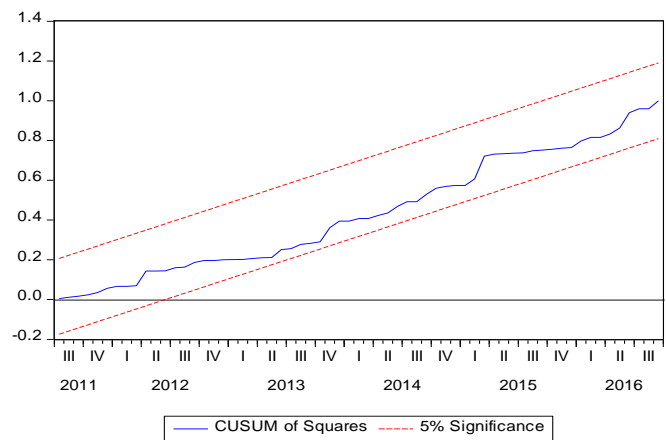
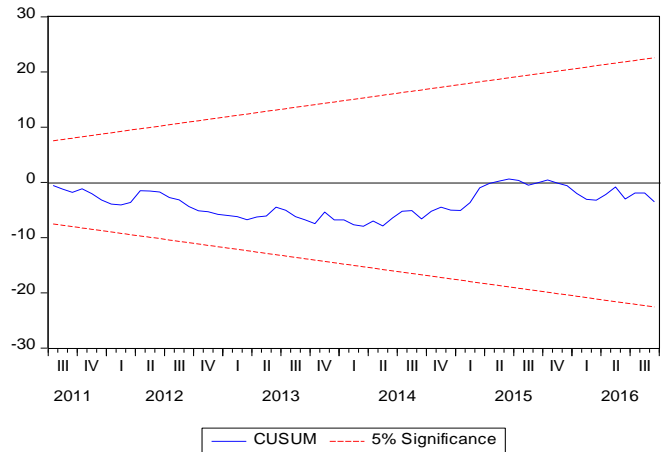
Tablo 5. Hata Düzeltme Modeli Sonuçları

<i>Değişkenler</i>	<i>Katsayı</i>	<i>t istatistik Değeri</i>
D(TB)	0.000419	0.478619
D(TB(-1))	-0.005369	-4.409466*
D(TB(-2))	-0.002667	-2.845708*
D(TB(-3))	-0.003532	-3.693224*
D(LOGM2)	0.047683	1.452103
D(LOGRDK)	0.076990	4.409883*
D(LOGRDK(-1))	-0.013518	-0.880155
D(LOGRDK(-2))	-0.025652	-1.702818***
CointEq(-1)	-0.056151	-6.107161*

*%1' de, **%5' de ve *** %10' da anlamlılığı gösterir

Burada, hata düzeltme modelinde, katsayıların genellikle anlamlı olduğu görülmektedir. Hata düzeltme terimi katsayısı ise beklendiği gibi negatif işaretli ve anlamlıdır. Yani, meydana gelecek bir şokun etkileri uzun dönemde kaybolacaktır. Hata düzeltme teriminin katsayısının -0.056 olması, meydana gelecek bir şokun etkisinin %5,6 gibi bir hızla dengeye geleceğini gösterir.

Tahmin edilen modelin kararlılığının, yani yapısal değişme olup olmadığının sınaması için CUSUM ve CUSUM² testleri yapılmıştır. Elde edilen ARDL modeline ait görsel sınamaya sonuçları Grafik 2'de sunulmuştur.

Grafik 2. CUSUM ve CUSUM² Test Sonuçları

Grafik 2'de sunulan CUSUM test sonuçlarına göre, elde edilen ARDL modelin tahmin döneminde kararlı olduğu yani herhangi bir yapısal kırılmanın olmadığı görülmektedir.

5. Sonuç ve Değerlendirme

2010-2016 yılları arasındaki Türkiye’de konut piyasasına yönelik değişim incelendiğinde, kişi başına gelir sabit artarken, özellikle son iki yılda (2015-2016) 2. el konut fiyatlarının ve kiralara daha fazla arttığı görülmektedir. Son 5 yıl içinde gelir %67 artarken, 2. el konutlar %105 ve kiralara %84 artmıştır. Öte yandan yeni konut fiyatları %58 artarak gelir artışının altında kalmıştır.

IMF’nin raporuna göre ise, 2015 yılsonu itibarıyla yıllık bazda en fazla konut fiyat artışı görülen ülkeler sıralamasında Türkiye 6. sırada yer almaktadır. En fazla fiyat artışı Katar, Yeni Zelanda, Hong Kong’da görülürken, Rusya, Birleşik Arap Emirlikleri ve Ukrayna’da ise %13-33 oranlarında düşüşler görülmüştür. Aynı çalışmada Türkiye, kredi pazarının gelişimi açısından da ilk sırada yer alsa da, son beş yılda konut kredi pazarı neredeyse üç katı büyüklüğe ulaşmış ancak kredilerin GSYİH içinde payı sadece %6 civarında kalmıştır. Gelişmiş ülkeler ile karşılaştırıldığında bu oran çok düşük olup, konut kredisi faizlerinin hala çok yüksek olması da konut pazarının gelişimi açısından sınırlayıcı bir etken olarak görülmektedir.

Türkiye ekonomisi için ekonomik büyüme sürecinde lokomotif bir sektör olarak kabul gören konut sektöründe 2010-2016 dönemi konut fiyatlarının, para arzı, TÜFE beklentisi, reel döviz kuru değişkenleri ile arasındaki uzun dönemli ilişkilerin araştırıldığı çalışmada kullanılan ARDL modeli tahmin sonuçları, genel olarak değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü ilişkinin varlığını ortaya koymuştur. Bu ampirik sonuç, genişletici para politikası sonucu bankaların rezervleri ve mevduatlarının artması sonucu verebilecekleri kredi miktarının yükselmesi, firmaların yatırım harcamalarının artmasına yol açarak da toplam talep üzerinde genişletici bir etki yapacağı şeklinde yorumlanabilir. Çünkü konut piyasası için, artan fiyatlar müşterileri için daha fazla kredi, finans şirketleri için ise daha fazla ipotek anlamına gelmektedir. Böylece borç alınan ve piyasaya borç olarak verilen kredi miktarı artmaktadır. Burada daha fazla kar amacıyla hareket eden finans şirketleri bu davranışlarıyla finansal istikrarsızlık yaratma eğilimine girmiş bulunmaktadır. Bu şekilde bankaların bankası olma rolü ile Merkez Bankaları sistemin içine proaktif politikalarla dâhil olmalı ve varlık fiyatlarında oluşabilecek balonları önleyici politikalar yürütmelidir.

Notlar

¹ Ayrıca 2008 krizi öncesinde varlık fiyatı balonlarının finansal istikrarı bozucu etkileri ve para politikasının müdahalesini öngören çalışmalar için bkz. Kent ve Lowe (1997) ve Cecchetti vd. (2000).

Kaynakça

- Akay, H. K., & Nargeleçekenler, M. (2009). Para politikası şokları hisse senedi fiyatlarını etkiler mi? Türkiye örneği. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 129-152.
- Bean, C. (2004). Asset Prices, Monetary Policy and Financial Stability: A Central Banker’s View. *AEA Conference*.
- Bernanke, B. S. (2002). *Asset Price Bubble and Monetary Policy*. New York: The Federal Reserve Board.

- Bernanke, B. S., & Gertler, M. (2000). *Monetary Policy and Asset Price Volatility*. Retrieved December, NBER Working Paper 23.
- Bernanke, B. S., & Gertler, M. (2001). Should Central Banks Respond to Movements in Asset Prices?. *American Economic Review*, 91(2), 253-257.
- Bernanke, B. S. (2010). Monetary Policy and Housing Bubble. *Board of Governors of the Federal Reserve System at the Annual Meeting of the American Economic Association*.
- Cecchetti, S., Genberg, H. G., John, L., & Sushil, W. (2000). *Asset Prices and Central Bank Policy*. Geneva Reports on the World Economy 2, Vol. 2. London: Centre for Economic Policy Research.
- Çağlayan, E. (2006). Enflasyon, Faiz Oranı ve Büyümenin Yurtiçi Tasarruflar Üzerindeki Etkileri. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 21(2), 423-438.
- Dell’Ariccia, G., Deniz, I., Luc L., & Hui, T. (2012). Policies for Macro Financial Stability: How to Deal with Credit Booms. *International Monetary Fund*, 1-41.
- Detken, C., & Smets, F. (2004). *Asset Price Booms and Monetary Policy*. Working Paper Series, 364, 4 -59.
- Dickey, D. A., & Fuller, W. A. (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Series with a Unit Root. *Journal of the American Statistical Association*, 49, 427-431.
- Esen, E., Yıldırım, S., & Kostakoğlu, F. (2012). Felstein - Horioka Hipotezinin Türkiye Ekonomisi için Sınanması: ARDL Modeli Uygulaması. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7(1), 251-267.
- European Central Bank (2010). *Asset Price Bubbles and Monetary Policy Revisited*, 71-83.
- Fawley, B., & Juvenal, L. (2010). Monetary Policy and Asset Prices. *Economic Synopses*, 11, 1-2.
- Filardo, A. J. (2001). *Should Monetary Policy Respond to Asset Price Bubbles? Some Experimental Results*. Research Division Federal Reserve Bank of Kansas City, RWP 01-04.
- Gali, J. (2013). Monetary Policy and Rational Asset Price Bubbles. *NBER Working Paper Series*, 18806, 44-52.
- Gali, J. (2014). Monetary Policy and Rational Asset Price Bubbles. *American Economic Review*, 104(3), 721-752.
- Gali, J., & Gambetti, L. (2013). The Effects of Monetary Policy on Stock Market Bubbles: Some Evidence. *National Bureau of Economic Research*, 1-38.
- Greenspan, A. (2002). *Opening Remarks*. Kansas: The Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Issing, O. (2009). Asset Prices and Monetary Policy. *Cato Journal*, 29 (1), 45-51.
- Kaplan, C. (1999). *Finansal Yenilikler ve Piyasalar Üzerine Etkileri: Türkiye Örneği*. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Araştırma Genel Müdürlüğü Tartışma Tebliği 9910.

- Kent, C., & Lowe, P. (1997). Asset-Price Bubbles and Monetary Policy. *Reserve Bank of Australia Research Discussion Paper* 9709.
- Okina, K., & Shiratsuka, S. (2002). Asset Price Bubbles, Price Stability, and Monetary Policy: Japan's Experience. *Monetary and Economic Studies*, 20(3), 35-76.
- Pesaran, M. H., Shin Y., & Richard, J. S. (1996). Testing for the Existence of a Long Run Relationship. *DAE Working Paper*, 9622.
- Pesaran, M. H., & Pesaran, B. (1997). *Working with Microfit 4.0: Interactive Econometric Analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- Phillips, P. C., & Perron, P. (1988). *Testing for a Unit Root in Time Series Regression*. *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Posen, A. S. (2006). Why Central Banks Should Not Burst Bubbles?. *Working Paper Series*, 06-1.
- Posen, A. S. (2011). Monetary Policy, Bubbles and the Knowledge Problem. *Catojournal*, 31(3), 461-471.
- Roubini, N. (2006). Why Central Banks Should Burst Bubbles?. *Stern School of Business, NYU*.
- Sa, F., Towbin, P., & Wieladek, T. (2011). Low Interest Rates and Housing Booms: The Role of Capital Inflows, Monetary Policy and Financial Innovation. *Bank of England Working Paper*, 411.
- Şahin, B. B. (2011). *Para Politikası Kararlarının Hisse Senedi Piyasası Üzerine Etkisi: Türkiye Uygulaması*. Uzmanlık Yeterlilik Tezi. Ankara: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası İletişim ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü.
- TCMB (2013). *Parasal Aktarım Mekanizması*. Ankara: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası.
- TCMB (2014). Finansal İstikrar Raporu. *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası*, 19, 1-120
- TCMB (2018). *Elektronik Veri Dağıtım Sistemi*. Ankara: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. (Erişim: 10/02/2018), <http://evds.tcmb.gov.tr>
- Vital, O. A., & Laquindanum, L. C. (2004). Asset Prices Bubbles: Implications on and Approaches to Monetary Policy and Financial Stability. *Bangko Sentra Review*, 6(2), 13-24.
- Zare, R., Azali, M., & Habibullah, M. S. (2013). Monetary Policy and Stock Market Volatility in the Asean5: Asymmetries over Bull and Bear Markets. *Science Direct Procedia Economics and Finance*, 7, 18-27.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Adaletsizlik Algısı, Psikolojik Sözleşme İhlali, Sinizm ve Çalışan Sessizliği Arasındaki İlişkiler Üzerine Görgül Bir Araştırma

An Empirical Research on the Relationship between Perceived Injustice, Psychological Contract Violation, Cynicism, and Employee Silence

İlksun Didem Ülbeği ^{a,*}, Esengül İplik ^b

^a Dr., Çukurova Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 01330, Adana/Türkiye.
ORCID: 0000-0001-6905-2720

^b Dr. Öğr. Üyesi, Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, İşletme Fakültesi İşletme Bölümü, 01250, Adana/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-6000-1588

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018

Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018

Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Adaletsizlik Algısı

Psikolojik Sözleşme İhlali

Sinizm

Çalışan Sessizliği

ARTICLE INFO

Article history:

Received

Received in revised form

Accepted

Keywords:

Perceived Injustice

Psychological Contract Violation

Cynicism

Employee Silence

ÖZ

Bu çalışmada adaletsizlik algısı, psikolojik sözleşme ihlali algısı, çalışan sessizliği ve sinizm arasındaki doğrudan ve dolaylı etkiler incelenmiştir. Bu amaçla kolayda örnekleme yöntemiyle 244 özel sektör çalışanından anket yapılarak veri toplanmıştır. Araştırma bulguları çalışmadaki değişkenler arasında anlamlı ilişkiler olduğunu göstermiştir. Sonuçlara göre adaletsizlik algısının sinizm üzerindeki etkisinde psikolojik sözleşme ihlali ile çalışan sessizliğinin aracılık rolleri bulunmaktadır. Ayrıca adaletsizlik algısının sinizme etkisinde psikolojik sözleşme ihlali ve çalışan sessizliğinin seri aracılık etkileri de tespit edilmiştir.

ABSTRACT

In this study, the direct and indirect effects between perceived injustice, psychological contract violation, employee silence, and cynicism are investigated. For this purpose, the data is collected from 244 private sector employees using convenience-sampling method via surveys. Research findings shows significant relationships between the variables in the study. According to the results psychological contract violation and employee silence have mediating roles on the relationship between perceived injustice and cynicism. Moreover, the study revealed that psychological contract violation and employee silence have serial mediating effects on the relationship between perceived injustice and cynicism.

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: idulbegi@cu.edu.tr

1. Giriş

Giderek artan rekabetçi piyasalarda yaşanan değişimler ile bu rekabetçi baskılardan kaynaklanan yaygın işten çıkarmalar ve yeniden yapılanmalar, geleneksel örgüt-çalışan ilişkilerinde önemli değişimlere yol açmıştır. Bu tür baskı ve güçler, bir yandan örgütlerin yapılarını diğer yandan da çalışan ve örgüt arasındaki ilişkinin doğasını değiştirerek birçok örgütün içyapısını etkilemiştir. Bu olayların ışığında, günümüz iş dünyasında ortaya çıkan çağdaş örgüt-çalışan ilişkilerini tanımlamaya ve anlamaya yardımcı olmada psikolojik sözleşmeler giderek daha önemli bir rol oynamaya başlamıştır. Örgüt ve çalışanlar arasında gerçekleşen sosyal değişimin bir türünü oluşturan psikolojik sözleşme, çalışan ve örgüt arasındaki iş ilişkisinde çalışanın, örgütleriyle arasında var olan karşılıklı yükümlülükler ile ilgili inançlarını içermektedir (Rousseau, 1990: 390). Bu inançlar öznel olabilmekte ve bireyin geçmiş iş deneyimleri ile işe alım sırasında yaşadığı deneyimler gibi faktörlerden etkilenmektedir. Özünde, psikolojik sözleşme, çalışanların, resmi iş sözleşmesinin ötesine geçen sorumlulukları hakkında sahip oldukları varsayımları veya beklentilerini içermektedir (Grimmer ve Oddy, 2007: 154-155).

Örgüt ile çalışan arasındaki iş ilişkisinin niteliğini açıklamak için kullanılan bir kavram olan psikolojik sözleşme, çalışanların örgütlerinden ne bekledikleri ve buna karşılık kendilerinin örgütlerine ne tür katkılar sağlaması gerektiğine ilişkin algılarıyla ilgilidir (Chrobot-Mason, 2003: 22). Psikolojik sözleşmelerin önemli bir özelliği, kişinin anlaşmanın karşılıklı olduğuna, yani, belirli bir eylem sürecine katılan tarafları bağlayan ortak bir anlayışın bulunduğu dair inancıdır. Çalışanlar, örgütün yükümlülüklerini yerine getirmediğini algıladığında, psikolojik sözleşme ihlali meydana gelmektedir. Diğer bir deyişle, psikolojik sözleşme ihlali, çalışanların örgütün iş ilişkisinde zimnen kabul ettiği taahhütleri yerine getirme konusundaki başarısızlıklarıyla ilgili bilişsel değerlendirmelerini ifade etmektedir (Wang ve Hsieh, 2014: 57). Çalışanların örgütlerinin ne kadar adil davrandığına ilişkin algıları bu bilişsel değerlendirmenin önemli bir parçasını oluşturmaktadır. Diğer bir deyişle, psikolojik sözleşme ihlali, çalışanın adil olmayan bir şekilde muamele gördüğüne ilişkin algısına dayanmaktadır (Kickul vd., 2001: 78).

Psikolojik sözleşme kavramı, çalışanların davranışlarını anlamak ve öngörmek için önemli bir yapı olarak görülmektedir. Araştırmalar, örgüt yükümlülüklerini yerine getirdiğinde, çalışanların işlerinden daha fazla memnun olduğunu, işlerine olan bağlılıklarının ve örgüte olan güvenlerinin arttığını, vatandaşlık davranışı gösterme eğiliminde olduklarını ortaya koymaktadır. Diğer yandan, algılanan yükümlülüklerin yerine getirilmemesi (sözleşme ihlali) ise olumsuz tutum ve davranışlara yol açabilmektedir. Algılanan psikolojik sözleşme ihlallerinin örgütsel ve bireysel düzeyde birçok olumsuz sonucu ortaya çıkabilmektedir. Bireysel düzeyde, çalışanlar stres, öfke ve tükenmişlik yaşayabilmektedir. Örgütsel düzeyde ise, psikolojik sözleşme ihlali çalışanların örgütlerine yaptıkları katkıları azaltmakta, iş tatmini, örgütsel bağlılık ve örgütsel vatandaşlık davranışının düşmesi, işyerinde sapkın davranışların artması gibi olumsuz iş tutum ve davranışlarına yol açabilmektedir (Pate vd., 2003: 559).

İhlallerin önemli ve az çalışılmış sonuçlarından bir diğeri de bireyler, gruplar veya kurumlara yönelik olumsuz duyguların

yanı sıra hayal kırıklığı ve güvensizlik ile nitelendirilen bir tutum olan çalışan sinizminin artmasıdır. Sinizm, çalışanlar, örgütün kendilerine ihanet ettiğine, örgütten bekledikleri doğruluk ve dürüstlüğü göremediklerine inandığı zaman ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla sinizm, psikolojik sözleşme ihlallerine bir tepki olarak ortaya çıkabilmektedir (Cole vd., 2006: 464). Bazı durumlarda ise çalışanlar örgütlerine tepki göstermeyip sessiz kalmayı tercih edebilmektedirler. Bu bağlamda bu çalışma ile çalışanların tutum ve davranışları üzerinde önemli etkileri bulunan psikolojik sözleşme ihlali ve adaletsizlik algısı ile örgütsel değişim ve gelişim önündeki önemli engeller olarak kabul edilen çalışan sessizliği ve sinizm arasındaki doğrudan ve dolaylı ilişkilerin ortaya konulması amaçlanmaktadır.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Adaletsizlik Algısı

Adams'ın (1965) Eşitlik Teorisi'ne dayanan örgütsel adalet çalışan tutum ve davranışları üzerindeki etkisi nedeniyle örgütsel davranış alanında araştırmacıların en çok ilgisini çeken kavramlardan birisi olmuştur. Eşitlik teorisine göre, çalışanlar adaleti diğer çalışanların elde ettikleri çıktı (ödeme, takdir edilme, kişisel gelişim ve güvenlik gibi) ile kendi elde ettiği çıktıyı ya da örgüte yaptığı katkılarla (zaman, çaba ve yetenek gibi) elde ettiği ödüllerin uygunluğuna karşılaştırarak adil davranılıp davranılmadığına karar vermektedirler (Yean ve Yusof, 2016: 799). Bunun dışında, yöneticilerin karar verme sürecinde uyguladığı yöntemlerin doğru, tutarlı, tarafsız, düzeltilebilir olup olmadığı, çalışanların kaygılarını ve görüşlerini temsil edip etmediği de adalet algısını oluşturan diğer önemli unsurlardır (Judge ve Colquitt, 2004: 395).

Örgüt bilimleri içinde adalet genel olarak tanımlayıcı bir şekilde ele alınmakta, yani, çalışanlar tarafından formüle edilen adalet algılarına veya değerlendirmelerine odaklanılmaktadır. Daha açık söylemek gerekirse, bazı kişi ya da kişiler öyle olduğuna inandığı için bir kişi "adil" veya "adil değil" olarak değerlendirilmektedir. Bu yaklaşım özneldir ve neyin uygun olup olmadığı konusunda çatışmaya neden olabilmektedir. Örgütsel adalet araştırmacılarının bireylerin adalet algılarına büyük bir vurgu yaptığı bu tanımlayıcı bakış açısına göre, adalet, bireylerin nesnel bir gerçeklikten veya yerleşik bir ahlak kuralından ziyade doğru olduğuna inanılan öznel bir kavramdır (Cropanzano ve Molina, 2015: 379; Cropanzano vd., 2007: 35).

Çalışanların işyerinde adil bir şekilde muamele görüp görmediklerini değerlendirme ve bu değerlendirmelerinin iş ile ilgili diğer değişkenleri nasıl etkilediğini belirleme biçimleriyle ilgili olan örgütsel adalet dağıtım, işlem, kişilerarası ve bilgi adaleti olmak üzere 4 farklı boyutta incelenmektedir. Örgütsel adalet üzerine yapılan ilk araştırmalar çalışanların elde ettikleri çıktılara ilişkin adaleti ifade eden dağıtım adaleti üzerinde yoğunlaşmıştır. Adaletin bu boyutu çalışanların eşitsizlik duygularını (dağıtım adaleti) ücret ve terfi gibi sonuçlara ilişkin memnuniyetsizlikleriyle ilişkilendirmektedir (DeConnick, 2010: 1350). İşlem adaleti örgüt içerisindeki karar verme usullerine ilişkin adalet algısını olarak tanımlanmaktadır. Karar verme usullerinin adil olup olmadığı, kararların tutarlılık, doğruluk ve önyargıları ortadan kaldırılabile düzeyi ile farklı görüş ve fikirlere ne derece izin verildiğiyle değerlendirilmektedir.

Örgütsel adalet ile ilgili yapılan daha sonraki çalışmalar ise, kişilerarası adalet (samimiyet ve saygı) ve bilgi adaleti (yeterli, dürüst açıklamalar) üzerinde yoğunlaşmıştır. Kişilerarası adalet, örgüt içerisinde çalışanlara ne kadar saygı gösterildiğiyle ilgiliyken, bilgilendirici adalet, yöneticilerin zamanında ve yeterli bilgi ve açıklama sağlayıp sağlamadığıyla ilgilidir (Colquitt ve Rodell, 2011: 1183).

Örgütsel adalet, çalışanların örgüt içerisindeki karar verme süreci ile kaynakların ve ödüllerin iş bağlamında paylaşımı ve dağıtımındaki adalet algılarını ifade ederken (Colquitt ve Rodell, 2011: 1183); bu süreçlerin adil olup olmadığına ilişkin çalışanlarda oluşan olumsuz algı ise “örgütsel adaletsizlik algısı” olarak tanımlanmaktadır.

Örgütsel adalet, örgütlerin etkin işleyişi için temel bir gereklilik olarak kabul edilmektedir. İşlemleri, politikaları, etkileşimleri ve dağıtım sistemlerinde adil olan örgütlerin çalışanları, olumlu davranışlar sergilemekte, üretkenlikleri açısından örgüte önemli katkılar sağlamakta ve örgütün etkinliğini olumlu yönde etkileyebilmektedirler (Akanbi ve Ofoegbu, 2013: 207). Bununla birlikte, örgütte süreçlerin işleyişinde ve ödüllerin dağıtımında adil olmayan bir şekilde davranıldığını hissettiğinde ise çalışanın motivasyonu önemli ölçüde düşmekte, daha fazla olumsuz tutum ve davranış sergilemeye eğilimli olabilmektedir (Yean ve Yusuf, 2016: 799).

2.2. Psikolojik Sözleşme İhlali

Geleceğe yönelik verilmiş bir dizi vaat (söz) olarak tanımlanan sözleşmeler, iş ilişkilerinin önemli bir bileşenini oluşturmaktadır. Gelecekteki değişim vaadi olmadan, taraflardan hiçbiri diğer tarafa herhangi bir katkıda bulunma motivasyonu içerisinde olmaz ve ilişki her iki taraf için de çekilmez bir hale gelebilir (Robinson ve Rousseau, 1994: 245). İşçi-işveren arasındaki ilişki hem resmi hem de gayri resmi sözleşmeler tarafından yönetilmektedir. Resmi yazılı sözleşmeler, her iki tarafın temel yükümlülük ve sorumluluklarını gösterirken, resmi olmayan sözleşmeler çalışanların ve işverenlerin karşılıklı yükümlülüklerle ilişkin algılarını göstermektedir (Mohamad ve Badawy, 2016: 14). Bu “zihinsel” sözleşme biçimi “psikolojik sözleşme” olarak da nitelendirilmektedir. Taraflar arasındaki güveni temsil eden sözleşmeler, çalışanın örgütleriyle psikolojik bağlarını güçlendiren bir unsurdur (Cassar ve Buttigieg, 2015: 219).

Psikolojik sözleşmeyi tanımlamak için iki yaygın yaklaşım bulunmaktadır. ‘Klasik tanım’ olarak ifade edilen ilk tanım, iş ilişkisi içerisindeki değişim ile ilgili olarak işveren ve çalışan algılarına odaklanmakta, aynı zamanda bu algıları şekillendiren toplumsal süreçleri de göz önünde bulundurmaktadır. İkinci tanım ise, psikolojik sözleşmenin sadece çalışanın zihninde formüle edildiğini ileri sürmektedir. Dolayısıyla, bu tanım bireyler ve onların örgütleri arasındaki bir değişim anlaşmasının şartlarıyla ilgili olarak örgüt tarafından şekillenen bireysel inançlar hakkındadır. Bu iki geniş tanım dışında da psikolojik sözleşme kavramının yükümlülükler, vaatler, hedef belirleme, karşılıklılık, algılar, inançlar ve güven gibi farklı kavramları içeren tanımları da yapılmıştır (Grant, 1999: 328).

Psikolojik sözleşmeyi, taraflar arasındaki karşılıklı değişim anlaşmasının şart ve koşullarına ilişkin inancı şeklinde ele alan Rousseau (1989) tarafından yapılan tanımda kilit nokta, tarafları bir takım karşılıklı yükümlülüklerle bağlayan bir söz

verildiği ve karşılığında bir teklif sunulduğuna dair bir inancı içermesidir. Bu tanıma göre diğer sözleşme türlerinin aksine psikolojik sözleşmelerde örgüt ve birey olmak üzere iki taraf bulunmamakta; çünkü psikolojik sözleşmeler bireyin zihinsel (bilişsel) algılamasıyla oluşmaktadır. Psikolojik sözleşme, birey yaptığı katkılara örgütün bir karşılık vermek zorunda olduğunu (ya da tam tersi) düşündüğünde ortaya çıkmaktadır. Psikolojik sözleşmenin gelişmesine öncülük eden unsur bireyin sözleşmeyi oluşturan karşılıklılık yükümlülüğüne olan inancıdır ve bu inanç tek yanlıdır, birey tarafından kabul edilmekte ve örgütü herhangi bir şeye mecbur kılmamaktadır (Rousseau, 1989: 124; Schalk ve Roe, 2007: 168).

Her ne kadar psikolojik sözleşmeler ilk olarak 1960’larda akademisyenler tarafından tartışılmaya başlanmış olsa da, bu yazılmamış iş sözleşmelerine olan yaygın ilgi 1990’lardan itibaren artmaya başlamıştır. Bu ilgi, çalışanla örgüt arasındaki iş ilişkisinin büyük bir değişim döneminden geçtiği ve psikolojik sözleşme ihlallerinin daha yaygın hale geldiği algısı ile ortaya çıkmıştır. Bu nedenle psikolojik sözleşme teorisi içerisinde en çok ele alınan konu “ihlal” olmuştur. Bununla birlikte, psikolojik sözleşme ihlalleri ilk başlarda çoğunlukla kuramsal olarak tartışılırken, konuyla ilgili görgül araştırmalar sonraki yıllarda yaygınlaşmaya başlamıştır (Turnley ve Feldman, 1999: 896). Psikolojik sözleşme ihlali, çalışanların örgütlerinin psikolojik sözleşme şartlarına uymadıkları için sözlerini yerine getirmediklerini düşündükleri ve algıladıkları zaman ortaya çıkmaktadır (Morrison ve Robinson, 1997: 230; Robinson ve Rousseau, 1994: 247).

Yapılan önceki araştırmalar (Morrison ve Robinson, 1997; Rousseau, 1995), psikolojik sözleşme ihlallerinin örgütün bilerek ya da öngörülemez durumlar nedeniyle çalışanına verdiği sözü yerine getirememesi yani sözünden dönmesi ile çalışanın ve örgütün, çalışana vaat edilenler hakkında farklı anlayışlara sahip olması (uyumsuzluk yaşanması) gibi iki temel nedeni olduğunu ortaya koymuştur. Dolayısıyla, uyumsuzluktan kaynaklanan ihlallerde, örgüt, taahhütlerini yerine getirdiğine inanmaktadır, ancak çalışan, örgütün verdiği sözlerin bir veya daha fazlasını yerine getirmediğini düşünmektedir. Hem psikolojik sözleşmelerin nasıl geliştiğini hem de çalışanların psikolojik sözleşme ihlallerini nasıl algıladıklarını anlamak için çeşitli kuramsal bakış açıları kullanılırken, bu teorilerin çoğu, bir şekilde ya da benzer şekilde, beklentilerin uyumsuzluğuna odaklanmıştır. Özellikle, sosyalleşme teorisi, sosyal değişim teorisi ve kontrol teorisi psikolojik kontratların nasıl geliştiğini ve neden algılanan psikolojik sözleşme ihlallerinin meydana geldiğinin altını çizmektedir (Robinson ve Morrison, 2000: 526).

Psikolojik sözleşmelerin nasıl geliştiği açısından bakıldığında, bireylerin psikolojik sözleşmelerini içeren beklentilerinin genellikle örgüt temsilcileriyle etkileşimleri ve örgüt kültürüne dair algıları olmak üzere iki kaynaktan oluştuğu görülmektedir. İşe alım sırasında birim yöneticileri veya insan kaynakları yöneticileri, örgütten neler beklemeleri gerektiğine dair çalışanlara belirli vaatlerde bulunurlar. Bunun dışında, örgüt kültürüne ilişkin algılar ve standart işletme prosedürleri de çalışanların psikolojik sözleşmelere ilişkin inançlarını belirlemektedir. Buna göre hem işe alım sürecinde hem de sosyalleşme sürecinde kazanılan deneyimler yoluyla oluşan beklentilerden sonra, psikolojik sözleşmeler şekillenmektedir. Kontrol teorisi ise, çalışanların psikolojik sözleşme ihlallerine olası tepkilerini anlamada yararlı bir bakış açısı sağlamaktadır.

Bu teoriye göre, çalışanlar örgütlerinin vaat ettikleri ile gerçekte ne aldıkları arasında bir tutarsızlık algıladıklarında her zaman bir tutumsal veya davranışsal tepki gösterirler. Çalışanların bakış açısından, bu tür tutarsızlıklar kendileri ve örgütleri arasındaki sosyal değişim ilişkilerinde dengesizlikleri temsil etmektedir. Bu bağlamda kontrol teorisi, çalışanların bu dengesizlikleri ortadan kaldırmak veya en azından azaltmak için motive olduğunu ortaya koymaktadır (Turnley ve Feldman, 1999: 898).

Bugüne kadar psikolojik sözleşme ihlali birçok yazar tarafından tartışılrsa da, kavramsallaştırılması açık değildir. İhlal, bir yandan, özellikle de görgül çalışmalarda bireyin, çalıştığı örgütün psikolojik sözleşmeyi oluşturan bir veya daha fazla yükümlülüğünü yerine getirmeye ilişkin algısı olarak tanımlanırken, diğer yandan, güçlü bir duygusal deneyim yaşatan, ihlal algısı yaşayan çalışanın ihanet ve derin psikolojik sıkıntı sonucu öfke, kızgınlık ve haksızlık duygusu yaşamasına neden olan bir olgu olarak da kavramsallaştırılmıştır. Birinci tanım, ihlalin bilişsel olduğunu ve bireyin kendisine ne söz verildiğine ilişkin inançlarına dair zihinsel çıkarımını yansıttığını göstermektedir. Diğer tanıtımda ise, ihlalin, bir sözün tutulmadığına ilişkin salt bilişin ötesinde bir olgu olduğu ve çalışanların ihlalle ilgili güçlü duygusal tepkiyi yaşamaksızın örgütün yükümlülüğünü yerine getirmediğini algılamayacağını ifade etmektedir (Morrison ve Robinson, 1997: 230). Morrison ve Robinson (1997) da bu iki kavramsallaştırma ışığında, psikoloji yazınında yapılan araştırmalara dayanarak duyguların belirli olayların bilişsel değerlendirmelerine dayalı olarak ortaya çıktığını belirtmiş ve ihlali bilişsel bir yorumlama sürecinden kaynaklanan duygusal bir deneyim şeklinde tanımlamışlardır.

Sözleşmeler iyi niyet ve adil davranma varsayımları altında ortaya çıktıklarından ve taraflar arasındaki güvene dayandığından, sözleşme ihlalleri ilgili taraflar açısından ciddi sonuçlara yol açabilmektedir. İhlalin hemen ardından, çalışanlar genellikle ihlalden önce yaptıkları gibi psikolojik sözleşmelerine güvenemezler. Bunun yerine, sinik ve güvensiz olabilmekte, işverenlere karşı hissettikleri yükümlülükler azalmakta, intikam almak ve görevlerini ihmal etmek gibi ilişkilerde bozulma olduğunu gösteren davranışlarda bulunabilmektedirler. (Robinson ve Rousseau, 1994: 247; Tomprou vd., 2015: 561).

2.3. Çalışan Sessizliği

Örgüt içerisinde fikir paylaşımı, sorunların tartışılması ve önerilerde bulunulması gibi çalışan tutumları öncelikli amacı çalışanlarda var olan bilgiyi bütünleştirerek mal ve hizmetlere dönüştürmek olan modern örgütler için hayati önem taşımaktadır. Yıllar içinde örgüt yazınında, çalışanların işyerindeki önemli konular, durumlar veya sorunlar hakkındaki düşüncelerini dile getirmeye istekli veya isteksiz olmalarının farklı biçimlerini ve yönlerini tanımlamak için birçok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmaların birçoğunda çalışan konuşma davranışı (ses) farklı açılardan incelenirken, çalışanın örgüt içerisinde kasıtlı sessiz kalma davranışı Morrison ve Milliken (2000) tarafından yapılan çalışmayla birlikte araştırmacıların ilgisini çekmeye başlamıştır (Khalid ve Ahmed, 2016: 174).

Genel olarak, çalışan sessizliği, çalışanlar tarafından bilginin kasıtlı olarak saklanması şeklinde tanımlanmaktadır. Bununla birlikte, her iletişimsizlik vakası çalışan sessizliğini temsil

etmemektedir. Sessiz kalmak söyleyecek anlamlı bir şeyi olmamak gibi birçok nedenden dolayı ortaya çıkabildiği için sadece konuşma eksikliği olarak anlaşılmalıdır. Aksine, sessizlik, kişinin bir problemle ilgili öneriye, bilgiye veya paylaşılması yararlı ve uygun olabilecek farklı bir bakış açısına sahip olmasına rağmen konuşmaması anlamına gelmektedir (Tangirala ve Ramanujam, 2008: 39; Morrison, 2014: 174).

Çalışanın işle ilgili konularda potansiyel olarak önemli olabilecek bilgileri saklı tutmasını ifade eden sessizlik, pasif bir davranışı temsil eden geleneksel tanımlamanın aksine Pinder ve Harlos (2001) tarafından aktif, bilinçli, kasıtlı ve maksatlı bir davranış olarak kavramsallaştırılmıştır. Buna göre bazı sessizlik biçimleri çalışanların gizli bilgileri başkalarından saklayarak korudukları zamanki gibi stratejik ve proaktif, yani bilinçli, amaçlı ve kasıtlıyken, bazıları ise tamamen korkuya dayalı olarak bilginin saklanması şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu tanımlamalar ışığında sessizlik karmaşık ve çok boyutlu bir yapı olarak ele alınmış ve kabullenici, savunmacı ve prososyal (örgüt yararını gözeten) sessizlik olmak üç boyutta tanımlanmıştır (Van Dyne vd., 2003: 1365-1366).

Kabullenici sessizlik, çalışanların bilginin açıklanmasının anlamsız olduğu ve/veya örgüt tarafından önemsenmeyeceği ve anlamlı bir değişikliğe yol açmayacağı inancıyla düşüncelerini dile getirmemesi şeklinde ortaya çıkan pasif bir davranıştır. Örneğin, bir çalışan örgütün sorunu çözmek için çabalayacağına inanmadığı için tehlikeli bir çalışma ortamı olduğu ile ilgili bilgiyi paylaşmaması durumunda kabullenici sessizlik davranışı sergilemektedir. Pinder ve Harlos (2001) tarafından tanımlanan diğer bir sessizlik türü olan savunmacı sessizlik, bir çalışanın olumsuz tepkileri önlemek için bilgiyi kasıtlı olarak sakladığı durumlarda ortaya çıkan, bireyin kendini korumaya veya savunmaya yönelik geliştirdiği bir davranıştır. Kabullenici sessizliğin aksine, savunmacı sessizlik doğası gereği proaktif; uygulanabilir alternatiflerin dikkate alınmasını içerir ve sessiz kalma kararı, bireyin kendini dış tehditlerden koruma arzusuyla gelişen bir sessizlik türüdür. Örneğin, bir çalışanın hileli ticaret uygulamalarına karışmış bir amiri hakkında bilgisi varsa ve bu bilgiyi misilleme korkusuyla (ör. iş kaybı, terfi reddi, vb.) saklı tutması durumunda, çalışan savunmacı sessizlik davranışı sergilemektedir (Whiteside ve Barclay, 2012: 253).

Bir diğer sessizlik türü olan ve Van Dyne vd. (2003) tarafından yapılan çalışmayla yazına kazandırılan prososyal sessizlik ise başkalarının yararını düşünme veya işbirlikçi güdülere dayalı olarak, diğer insanlara ya da örgüte fayda sağlama amacıyla iş ile ilgili fikirleri, bilgileri veya görüşleri saklı tutmak şeklinde tanımlanmaktadır. Bir örgüt tarafından zorunlu kılınmayan, isteğe bağlı, başkalarına odaklanan kasıtlı ve proaktif bir davranış olan prososyal sessizlik, savunmacı sessizlik gibi, alternatiflerin göz önünde bulundurulmasına, fikir, bilgi ve görüşlerin bilinçli bir şekilde saklı tutulmasına dayanırken, savunmacı sessizlikten farklı olarak, konuşmadan kaynaklanabilecek olumsuz kişisel sonuçlardan korkmaktan ziyade başkaları için endişelenmeye dayanmaktadır (Van Dyne vd., 2003: 1368).

İş yerinde çalışanlar tarafından bilginin kasıtlı olarak saklanması örgüt açısından olumsuz sonuçlara yol açabilmektedir. Çalışan sessizliği ile ilgili yapılan kapsamlı çalışmalar (Pinder ve Harlos 2001; Vakola ve Bouradas, 2005; Brinsfield vd., 2009), çalışanların örgüt içerisinde yaşadığı korku, durumu kabullenme, örgütü veya

başkalarının yararını düşünme gibi sebeplerle çoğunlukla bilgiyi bilerek kendilerine sakladıklarını, bunun da değişim ve gelişim süreçlerini olumsuz yönde etkileyerek örgütün başarısı açısından büyük bir tehdit oluşturduğunu ortaya koymuştur (Khalid ve Ahmed, 2016: 174). Çalışan sessizliği, yönetimin önemli bilgilere ulaşmasını önleyerek işin yapılmasını doğrudan etkilemektedir. Örneğin, sürekli süreç iyileştirme, mevcut iş süreçlerindeki zayıflıklar hakkında ipuçları sağlayabilecek operasyonel sorunların sürekli olarak tanımlanmasını gerektirir. Çalışanların bu süreçlerle ilgili bilgileri saklı tutması, bu tür sorunların ortaya çıkmasını önleyecek ve örgütte yenilik süreci önünde önemli bir engel teşkil edebilecektir (Tangirala ve Ramanujam, 2008: 38).

Çalışanların işle ilgili konular hakkında konuşma konusundaki isteksizliğinin örgütün üzerindeki olumsuz etkilerinin yanı sıra birçok önemli bireysel sonuçla da ilişkilendirilmiştir. Yapılan çalışmalarda, örgüt içerisinde iletişimi kasten engelleyen çalışanların daha fazla strese maruz kaldıklarını (Cortina ve Magley, 2003), işten ayrılma niyeti içerisinde olduklarını (Kumar vd., 2015), iş tatminlerinin ve bağlılıklarının azaldığını (Vakola ve Bouradas, 2005; Nikmaram vd., 2012) ortaya konulmuştur.

2.4. Sinizm

Örgütsel değişim ve kalite iyileştirme çabaları gibi örgütlerde yaşanan dönüşümün ortaya çıkardığı bir olgu olan sinizm kavramı yapılan ilk çalışmalarda "başkalarından hoşlanmama ve başkalarına güvenmeme" ile ortaya çıkan bir tutum olarak tanımlanmıştır. Yapılan sonraki çalışmalarda sinizm, hem bir kişilik özelliği (Smith vd., 1988) hem de bir duygu olarak (Meyerson, 1990) tanımlanmasına rağmen, birçok çalışmada, bir nesneye (iş, örgüt vb.) yönelik çevresel faktörlerin sebep olduğu olumsuz bir tutum olarak ele alınmıştır. Aslında, işe yönelik sinizm ve çalışma değerleri ilişkisi üzerine yapılan bir çalışma (Guastello vd., 1992), sinizmi belirli bir olumsuz iş tutumu olarak tanımlamış ve işe yönelik sinizmin, kişilik özelliği ile ilişkili olmadığını ortaya koymuştur. Benzer şekilde, Wanous vd. (1994) tarafından yapılan çalışmada da, örgütsel sinizm, kötü yönetilen değişim girişimlerine sürekli maruz kalma nedeniyle gelecekte gerçekleştirilecek değişim çabalarına yönelik kötümserlik ve umutsuzluk tutumu olarak tanımlanmıştır (Andersson ve Bateman, 1997: 450).

Dean vd. (1998)'e göre örgütsel sinizm, (1) örgütün dürüstlükten yoksun olduğuna inanma; (2) örgüte yönelik olumsuz duygular besleme ve (3) bu inanç ve duygularla tutarlı olarak örgüte yönelik aşağılayıcı ve eleştirel davranışlar sergileme eğilimi olmak üzere üç boyutu içeren olumsuz bir tutumdur. Buna göre, sinizm, bilişsel (inanç), duyuşsal (duygu) ve davranışsal (davranış) eğilimlere karşılık gelen çok boyutlu bir yapı olarak belirlenmiştir. Örgütsel sinizm ilk boyutu, kurumun dürüstlükten yoksun olduğu inancı ifade eden bilişsel boyuttur. Buna göre; sinik tutuma sahip çalışanlar, örgütteki uygulamaların adalet, dürüstlük ve samimiyet gibi temel ilkelere sahip olmadığına, bu ilkelerin genellikle birilerinin çıkarlarına kurban edildiğine, ahlaksız davranışların norm haline geldiğine ve insanların davranışlarında tutarsız ve güvenilmez olduğuna inanmaktadırlar (Dean vd., 1998: 346).

Sinizmin duyuşsal boyutu, örgüte karşı güçlü duygusal tepkileri içermektedir. Sinik tutumların bu boyutu kavramsallaştırılırken, öncelikle Izard'ın (1977) her biri hem

yumuşak hem de güçlü bir biçimde tanımlanan dokuz temel duygunun (ilgi-heyecan, zevk-neşe, sürpriz-şaşkınlık, acı-ıstırap, kızgınlık-öfke, tikslenme-nefret, hor görme-küçümseme, korku-dehşet, utanç-aşağılama) belirlendiği çalışmasını temel almışlardır. Örgütsel sinizmin duyuşsal boyutu, bu duyguların birçoğunu içermektedir. Örneğin, sinik tutuma sahip bir çalışan, çalıştığı örgütü aşağılayabilmekte, örgüte karşı öfke duyabilmekte, çalıştığı örgütü düşündüğünde sıkıntı, iğrenme ve utanç duyabilmektedir. Dolayısıyla sinizm, birçok olumsuz duyguyla ilişkilendirilebilmektedir (Dean vd., 1998: 346).

Sinizmin olumsuz ve genellikle aşağılayıcı davranışlara yönelik eğilimleri içeren son boyutu olan davranışsal boyuta göre, sinik tutumlar, belirli davranışlardan ziyade, davranış türlerine yönelik eğilimleri içermektedir ve sinik tutumlara sahip olanların en belirgin davranışsal eğilimi ise, örgütün sert bir şekilde eleştirilmesidir. Buna göre sinik tutuma sahip çalışanlar, örgütün dürüstlüğü, samimiyeti vb. konulardaki eksikliğini, ahlaksızlığın örgütün bir parçası haline geldiği ile ilgili yorumlarını açıkça dile getirmekte ve alaycı mizah kullanmak dâhil birçok farklı biçimde sert eleştiriler yapmakta, örgütsel eylemler hakkında kötümser öngörülerde bulunmaktadır. Örgütlerde sinik davranışlar çalışanların birbirleriyle anlamlı bakışmaları, sırtmaları ve küçümser bir şekilde gülümsemeleri gibi sözlü olmayan davranışlarıyla da ortaya çıkabilmektedir (Brandes vd., 1999: 5).

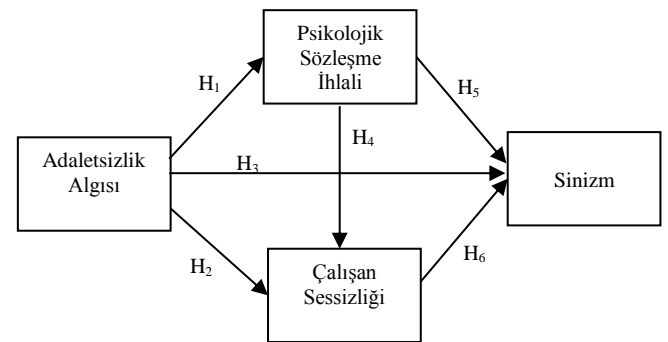
Sinizm ile bireysel ve örgütsel sonuçlar arasındaki ilişkileri inceleyen çalışmaların bulguları, örgütsel sinizmin hem bireysel olarak çalışanlar hem de bütün olarak örgüt için olumsuz sonuçlar ortaya çıkarabilecek bir tutum olduğunu göstermektedir. Bu çalışmaların sonuçlarına göre, örgütsel sinizm, iş tatmini (Reichers vd., 1997), örgütsel bağlılık (Rubin vd., 2009) ve örgütsel vatandaşlık davranışı (Andersson ve Bateman, 1997; Abraham, 2000) gibi çalışan tutum ve davranışları olumsuz yönlere etkilemektedir.

3. YÖNTEM

3.1. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Çalışma kapsamında yapılan yazın taraması sonucu oluşturulan araştırma modeli ve hipotezler aşağıda yer almaktadır.

Şekil 1. Araştırma Modeli



Çalışan hak ettiği veya kendisine söz verilen çıktıları elde edemediğinde ortaya çıkan sözleşme ihlali, eşitsizlik ve adaletsizlik algıları ile yakından ilgilidir. Çalışanların adalet algıları, bilişsel ve deneyimsel değerlendirme süreçlerine dayanmakta ve bu değerlendirmenin sonucu da sözleşme ihlali ile ilgili yargıların oluşmasında önemli bir rol

oyunmaktadır (Cassar ve Buttigieg, 2015: 218). Kısacası sözleşme ihlali yapıldığına ilişkin algı, elde edilen çıktılardan dağıtımının ve karar alma süreçlerinin adil olup olmadığına ilişkin değerlendirme ile ilgili kararlardan etkilenmektedir. Yapılan çalışmalar (Chen, 2010; Cassar ve Buttigieg, 2015; Kickul vd., 2001) da örgütsel adaletin psikolojik sözleşmelerin yerine getirildiği algısı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

H₁: Adaletsizlik algısı ile psikolojik sözleşme ihlali arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.

İnsanların örgütsel bağlamlardaki eşitlik ve adalet algılarını ifade eden örgütsel adalet algısı, birçok çalışan tutum ve davranışının sebebinin oluşturmaktadır. Çalışanlar yöneticileri ve örgütleri tarafından adil bir şekilde davranıldığını algıladıklarında, rol beklentilerinin ötesinde davranış sergileyecek ve örgütlerine olan bağlılıkları artacaktır. Buna karşılık, çalışanlar örgütleri tarafından haksız davranışlara maruz kaldıklarında ise, örgütlerine güvenmemeyi ve örgütte bir sorun olduğunda sessiz kalmayı tercih edeceklerdir (Aküzüm, 2014: 96).

H₂: Adaletsizlik algısı ile çalışan sessizliği arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.

Adaletsizlik algısı hem örgütü hem de çalışını etkileyen bir sorun olarak görülen çalışan sinizmini tetikleyen önemli faktörlerden bir tanesidir. Bunun sebebi, örgütsel adaletin çalışanların en çok önemsendiği önemli konulardan biri olmasıdır (Shaharruddin vd., 2016: 49). Dolayısıyla, çıktı ve ödüllerin haksız ve adaletsiz dağıtımı, çalışanların moralini zayıflatmakta ve örgüte karşı olumsuz tutum (sinizm) geliştirmesine neden olmaktadır (Fitzgerald, 2002: 12).

H₃: Adaletsizlik algısı ile sinizm arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.

Psikolojik sözleşme, çalışının kuruluşu yaptığı katkıları yönlendiren bir standarttır ve örgütten elde etmeyi beklediği mevcut veya gelecekteki kazançları içermektedir. Örgütün önemli yükümlülükleri yerine getirmediği algılandığında ortaya çıkan sözleşme ihlali, çalışında sıkıntı ve öfkeye neden olmakta ve olumsuz duygusal tepkilere yol açmaktadır. İhlal algısının yaşanması, çalışanların genellikle ihlal algısından önce yaptıkları gibi psikolojik sözleşmelerine güvenmemelerine yol açmakta, bunun yerine, örgütlerine olan güvenleri azalmakta, örgütlerine karşı yükümlülüklerini yerine getirmemekte, intikam almak ve iş yükümlülüklerini ihmal etmek gibi ilişkilerde bir bozulma olduğunu gösteren davranışlarda bulunmakta ve sinik tutum sergileyebilmektedirler (Tomprou vd., 2015: 1). Bazı durumlarda ise çalışanlar örgütlerinden intikam almak gibi sapkın davranışlarda bulunmak yerine sessiz kalmayı tercih edebilmektedirler. Çalışanlar, kurumları tarafından yapılan sözleşme ihlalinin düzeltilmediklerini hissettiklerinde, ihlale ilişkin endişelerini dile getirmeyi bırakıp, sessiz kalmayı tercih edebilmektedirler (Wang ve Hsieh, 2014, 58).

H₄: Psikolojik sözleşme ihlali ile çalışan sessizliği arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.

H₅: Psikolojik sözleşme ihlali ile sinizm arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.

Örgütün hatalarını tespit etme ve öğrenme yeteneğini azaltması nedeniyle örgütsel etkinlik ve verimliliği olumsuz etkileyen sessizlik, çalışanlar arasında, örgüte olan ilişkileri

üzerinde ciddi ve uzun vadeli olumsuz sonuçlar doğuran stres, sinizm ve tatminsizlik yaratabilmektedir (Milliken vd., 2003, 1473). Sessizlik ile ilgili yapılan çalışmalarda da (Tamuz, 2001; Milliken vd. 2003; Vakola ve Bouradas, 2005; Karacaoğlu ve Küçükköylü, 2015) çalışanlarda ortaya çıkan sinik tutumun sessizliğinin önemli sonuçlarından bir tanesi olduğu ileri sürülmektedir.

H₆: Çalışan sessizliği ile sinizm arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.

Bu çalışmada adaletsizlik algısının çalışanların sinizm düzeyleri üzerindeki doğrudan etkisinin yanı sıra, psikolojik sözleşme ihlali ve çalışan sessizliği ile birlikte dolaylı etkisinin de incelenmesi söz konusudur. Alan yazında yapılan önceki çalışmalar, adaletsizlik algısı, psikolojik sözleşme ihlali, çalışan sessizliği ve sinizmi arasındaki doğrudan ilişkileri ortaya koymuştur. Söz konusu değişkenler arasında doğrudan ilişkilerin olması, psikolojik sözleşme ihlali ve çalışan sessizliğinin adaletsizlik algısı ile çalışan sinizmi arasındaki ilişkide dolaylı etkilerinin de olabileceğine işaret etmektedir.

H₇: Adaletsizlik algısının sinizme etkisinde psikolojik sözleşme ihlalinin aracılık rolü vardır.

H₈: Adaletsizlik algısının sinizme etkisinde çalışan sessizliğinin aracılık etkisi vardır.

H₉: Adaletsizlik algısının sinizme etkisinde psikolojik sözleşme ihlali ile çalışan sessizliğinin seri aracılık etkisi vardır.

3.2. Örneklem

Çalışmada kullanılan veri kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak özel sektörde çalışan bireylerden elde edilmiştir. Toplam 300 anket dağıtılmış olup, bu anketlerden 248 adedi geri dönmüş ve 4'ü uygun biçimde doldurulmadığından çalışma dışında bırakılmıştır. Böylece analizde kullanılan toplam anket sayısı 244 olmuştur. Tablo 1'de örnekleme ilişkin demografik bilgiler yer almaktadır.

Tablo 1. Örneklem İlişkin Demografik Veriler

Cinsiyet	F	%	Medeni Durum	F	%
Kadın	105	43,0	Evli	116	47,5
Erkek	139	57,0	Bekâr	128	52,5
Toplam	244	100	Toplam	244	100
Yaş	F	%	Eğitim Durumu	F	%
18-24	16	6,6	Lise	106	43,4
25-31	75	30,7	Ön Lisans	56	23,0
32-38	84	34,4	Lisans	67	27,5
39-45	34	13,9	Lisansüstü	15	6,1
46-52	24	9,8	Toplam	244	100
53 ve +	11	4,5			
Toplam	244	100			
Çalışma Süresi	F	%	Mevcut İşyerinde Çalışma Süresi	F	%
1 yıldan az	18	7,4	1 yıldan az	22	9,0
1-5 yıl	91	37,3	1-5 yıl	97	39,8
6-10 yıl	59	24,2	6-10 yıl	52	21,3
11-15 yıl	36	14,8	11-15 yıl	42	17,2
16-20 yıl	28	11,4	16-20 yıl	22	9,0
21 yıl +	12	4,9	21 yıl +	9	3,7
Toplam	244	100	Toplam	244	100

Tablo 1’de yer alan verilere göre, 244 çalışanın %43’ü kadın, %57’si ise erkeklerden oluşmaktadır. Örneklemin yaş aralıklarına göre dağılımına bakıldığında ise katılımcıların %34,4’ünün 32-38 yaş aralığında olduğu görülmektedir. Örneklemin eğitim durumu incelendiğinde %43,4’ü lise, %27,5’i lisans, %23’ü ise ön lisans mezunudur. Katılımcıların toplam çalışma sürelerine göre dağılımlarına bakıldığında %37,3’ü 1-5 yıl, %24,2’si 6-10 yıllık çalışma süresine sahiptir.

3.3. Veri Toplama Araçları

Çalışmada veri toplamak amacıyla adaletsizlik algısı, psikolojik sözleşme ihlali, çalışan sessizliği ve sinizm ölçekleri kullanılmıştır. Buna göre, adaletsizlik algısını ölçmek amacıyla Hodson vd. (1994) tarafından geliştirilmiş olan dört ifadeli ölçek kullanılmıştır. Araştırmada psikolojik sözleşme ihlali Robinson ve Morrison (2000) tarafından yapılan çalışmada kullanılan 9 ifadeli ölçek ile değerlendirilmiştir. Ayrıca, çalışan sinizmi Tangirala ve Ramanujam (2008) tarafından geliştirilen ve 5 ifadeden

oluşan ölçekle, çalışan sessizliği ise Pugh vd. (2003) tarafından geliştirilen 5 ifadeli ölçek kullanılarak ölçülmüştür. İfadelerin tamamının değerlendirilmesinde beşli Likert kullanılmıştır.

4. Bulgular

4.1. Güvenirlilik Analizi

Çalışmada ölçeklerin güvenilirliklerini ortaya koymak amacıyla değişkenlerin düzeltilmiş toplam ile korelasyonları, içsel tutarlılığı değerlendiren Cronbach alfa katsayısı, maddelerin silinmesi durumunda alfa değerinin artıp artmadığının değerlendirilmesi ve yapı güvenirligi katsayısı dikkate alınmıştır. Buna göre Tablo 2’de görüldüğü üzere Cronbach alfa değerleri adaletsizlik algısı için 0,87, psikolojik sözleşme ihlali için 0,94, çalışan sessizliği için 0,91 ve sinizm için 0,89 olarak elde edilmiş olup bu değerlerin tamamı 0,70’in üzerinde yüksek değerler almıştır.

Tablo 2. Ölçeklerin Güvenirlilik Analizi Sonuçları

Değişkenler	Faktör Yükleri	Düzeltilmiş Madde-Toplam Korelasyonu	Madde Çıkarıldığında Cronbach Alfa Değeri	Ölçeğe ilişkin Cronbach Alfa katsayısı	Yapı Güvenirligi Katsayısı
Adaletsizlik Algısı				0,87	0,87
A1	0,79	0,72	0,84		
A2	0,79	0,72	0,84		
A3	0,77	0,72	0,84		
A4	0,82	0,74	0,83		
Psikolojik Sözleşme İhlali				0,94	0,94
P1	0,81	0,79	0,94		
P2	0,78	0,75	0,94		
P3	0,79	0,76	0,94		
P4	0,80	0,77	0,94		
P5	0,81	0,79	0,94		
P6	0,82	0,80	0,94		
P7	0,77	0,75	0,94		
P8	0,83	0,80	0,94		
P9	0,84	0,81	0,94		
Çalışan Sessizliği				0,91	0,91
S1	0,81	0,77	0,89		
S2	0,85	0,80	0,88		
S3	0,81	0,76	0,89		
S4	0,80	0,75	0,89		
S5	0,80	0,76	0,89		
Sinizm				0,89	0,89
C1	0,76	0,70	0,87		
C2	0,79	0,74	0,86		
C3	0,80	0,75	0,86		
C4	0,82	0,76	0,86		
C5	0,78	0,73	0,87		

Çalışmada kullanılan ölçeklerin düzeltilmiş madde-toplam korelasyonları Tablo 2’de görülmekte olup, 0,72 ile 0,81 arasında değişen ve 0,50’nin üzerinde değerler almıştır. Ayrıca yine Tablo 2’de yer aldığı üzere çalışmada yer alan ölçeklerin maddelerinden herhangi birinin çıkarılması durumunda Cronbach Alfa katsayısında bir artış olmadığı görülmektedir.

Çalışmada kullanılan ölçeklerin güvenilirliklerine ilişkin bulguların yanı sıra, Tablo 2’de görüldüğü şekilde yapı güvenirligi katsayıları da 0,70’in üzerinde oldukça yüksek olarak ortaya konulmuş, adaletsizlik algısı için 0,87, psikolojik sözleşme ihlali için 0,94, çalışan sessizliği için

0,91 ve sinizm için 0,89 olarak hesaplanmıştır. Elde edilmiş olan güvenirlige ilişkin bu bulgular çalışmada yer alan ölçeklerin güvenilirliklerini ortaya koymaktadır.

4.2. Geçerlik Analizi

Çalışmada geçerliği ortaya koymak amacıyla doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Analizde en yüksek olabilirlik kestirim (Maksimum Likelihood) yöntemi kullanılmıştır. Analiz sonucunda standartlaştırılmış regresyon katsayıları 0,75 ile 0,83 arasında değişen değerler almıştır. Doğrulayıcı faktör analizi ile elde edilen uyum iyi değerleri ölçüm modelinin çok iyi uyum sağladığını göstermektedir.

Tablo'da yer aldığı üzere ki-kare/serbestlik derecesi oranı 1,98; karşılaştırmalı uyum indeksi (CFI) 0,98; Tucker-Lewis indeksi (TLI) 0,98; yaklaşık hataların ortalama karekökü (RMSEA) 0,053 ve standardize edilmiş katsayıların karekökü (SRMR) 0,041 olmuştur. Ölçüm modeline ek olarak ölçüklerin her birinin ayrı ayrı analizleri de yapılarak (bkz. Tablo 3) uyum iyiliği değerlerinin çok iyi düzeyde sağlandığı gösterilmiştir.

Tablo 3. Doğrulayıcı Faktör Analizleri Uyum İyiliği Değerleri

	χ^2	df	χ^2 / df	TLI	CFI	RMSEA	SRMR
Adaletsizlik Algısı	1,10	2	0,55	0,99	0,99	0,001	0,008
Psikolojik Sözleşme İhlali	56,98	27	2,11	0,98	0,98	0,068	0,026
Çalışan Sessizliği	9,55	5	1,91	0,99	0,99	0,061	0,017
Sinizm	4,37	5	0,88	0,99	0,99	0,001	0,014
Ölçüm Modeli	467,07	224	2,09	0,93	0,94	0,067	0,041

Not.- χ^2 = Ki kare, df = serbestlik derecesi, Tucker-Lewis indeksi (TLI), Karşılaştırmalı uyum indeksi (CFI), Yaklaşık hataların ortalama karekökü (RMSEA), Standardize edilmiş katsayıların karekökü (SRMR).

4.3. Değişkenler Arasındaki İlişkiler

Çalışmada değişkenler arasındaki korelasyon değerleri de hesaplanmıştır. Buna göre Tablo 4'te görüldüğü üzere adaletsizlik algısı ile psikolojik sözleşme ihlali algısı ilişkisi 0,49, çalışan sessizliği ilişkisi 0,53, sinizm ile ilişkisi ise yine aynı yönlü ve 0,52 değerini almıştır. Ayrıca psikolojik sözleşme ihlali ile çalışan sessizliği ilişkisi 0,51 ve sinizm ile ilişkisi ise 0,52 olmuştur. Çalışan sessizliği ile sinizm arasındaki ilişki ise aynı yönlü olup 0,48 olarak hesaplanmıştır.

Tablo 4. Değişkenler Arasındaki Korelasyon Değerleri ve Değişkenlerin Ortalama ile Standart Sapma Değerleri

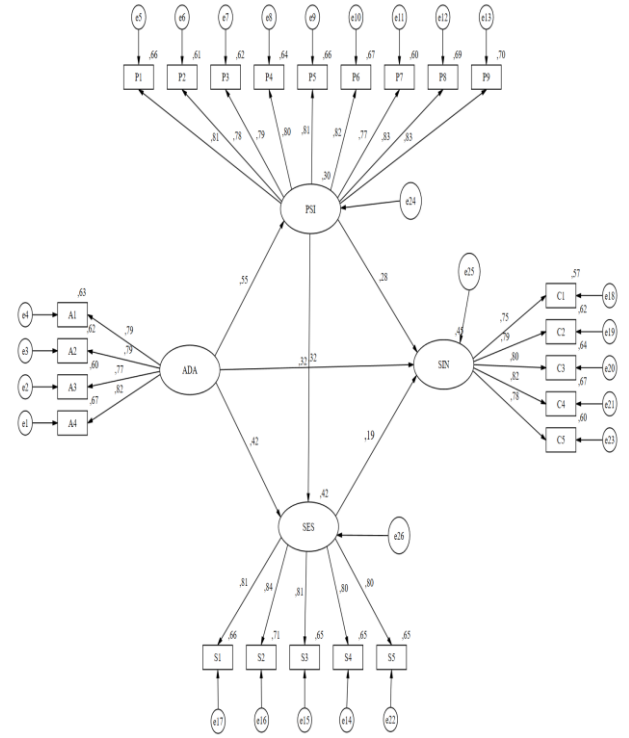
	Ort.	SS	(1)	(2)	(3)	(4)
Adaletsizlik Algısı	4,49	0,61	1			
Psikolojik Sözleşme İhlali	4,47	0,61	0,49**	1		
Çalışan Sessizliği	3,82	0,80	0,53**	0,51**	1	
Sinizm	4,52	0,58	0,52**	0,52**	0,48**	1

*p<0.05, **p<0.01

4.4. Yapısal Eşitlik Modeli, Değişkenler Arasındaki Doğrudan ve Dolaylı Etkiler

Çalışmada ortaya konulmuş olan model yapısal eşitlik modeli analiziyle en yüksek olasılık kestirim (Maximum likelihood) yöntemi kullanılarak test edilmiştir. Çoklu seri aracılık etkisini test etmek için bootstrap yöntemi dikkate alınmış olup doğrudan ve dolaylı etkiler standardize edilmemiş katsayılar ile ele alınmıştır. Şekil 2'de bu analiz sonucunda elde edilmiş olan bulgular yer almaktadır.

Şekil 2. Yapısal Eşitlik Modeli



Tablo 4'te söz konusu modelin uyum iyiliği değerleri yer almaktadır. Buna göre, modelin uyum değerlerinin çok iyi olduğu görülmektedir.

Tablo 4. Yapısal Eşitlik Modeli Uyum İyiliği Değerleri

	χ^2	df	χ^2 / df	TLI	CFI	RMSEA	SRMR
--	----------	----	---------------	-----	-----	-------	------

Uyum İyiliği Değerleri 467,07 224 2,09 0,93 0,94 0,067 0,041

Not.- χ^2 = Ki kare, df = serbestlik derecesi, Tucker-Lewis indeksi (TLI), Karşılaştırmalı uyum indeksi (CFI), Yaklaşık hataların ortalama karekökü (RMSEA), Standardize edilmiş katsayıların karekökü (SRMR).

Değişkenler arasındaki doğrudan etkilerin yer aldığı Tablo 5'teki bulgulara göre %95 güven aralığı değerleri göz önünde bulundurulduğunda söz konusu etkilerin tamamının istatistiksel olarak anlamlı bulunduğu ve H₁, H₂, H₃, H₄, H₅ ve H₆ hipotezlerinin desteklendiği görülmektedir.

Çalışmada doğrudan etkilere ek olarak aracı değişkenlere bağlı olarak değişkenler arasındaki seri aracılık etkileri de ortaya konulmuştur (bkz. Tablo 6). Buna göre adaletsizlik algısının sinizm üzerindeki etkisinde psikolojik sözleşme ihlalinin aracılık etkisi olduğu görülmektedir. Ayrıca adaletsizlik algısının sinizm üzerindeki etkisinde çalışan sessizliğinin de aracılık etkisinin bulunduğu ortaya konulmuştur. Bunlara ek olarak adaletsizlik algısının sinizm üzerindeki etkisinde psikolojik sözleşme ihlali ve çalışan sessizliğinin ardışık olarak seri aracılık etkilerinin söz konusu olduğu bulunmuştur. Söz konusu etkilerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Bu doğrultuda H₆, H₇ ve H₈ hipotezleri de desteklenmiş olmaktadır.

Tablo 5. Değişkenler Arasındaki Doğrudan Etkiler

Doğrudan Etkiler	Katsayı	Standart Hata	% 95 Güven Aralığı	p
Adaletsizlik Algısı				
Psikolojik Sözleşme İhlali	0,556	0,071	0,427 – 0,695	p < 0,001
Çalışan Sessizliği	0,548	0,101	0,344 – 0,776	p < 0,001
Sinizm	0,279	0,073	0,133 – 0,440	p < 0,001
Psikolojik Sözleşme İhlali				
Sinizm	0,246	0,065	0,120 – 0,383	p < 0,001
Çalışan Sessizliği	0,417	0,094	0,232 – 0,608	p < 0,001
Çalışan Sessizliği				
Sinizm	0,125	0,053	0,020 – 0,233	p < 0,05

Tablo 6. Değişkenler Arasındaki Dolaylı Etkiler

Dolaylı Etkiler	Nokta Değeri	Standart Hata	% 95 Güven Aralığı	p
Adaletsizlik Algısı→Psikolojik Sözleşme İhlali→Sinizm	0,137	0,039	0,068 – 0,224	p < 0,01
Adaletsizlik Algısı→Çalışan Sessizliği→Sinizm	0,068	0,032	0,013 – 0,143	p < 0,05
Adaletsizlik Algısı→Psikolojik Sözleşme İhlali→Çalışan Sessizliği→Sinizm	0,029	0,015	0,006 – 0,067	p < 0,05
Toplam Dolaylı Etki	0,234	0,051	0,143 – 0,346	p < 0,01
Toplam Etki	0,513	0,066	0,381 – 0,653	p < 0,01

5. Sonuç

Çalışanın örgüte yönelik olumsuz duygularını içeren bir tutum olan sinizm bireysel ve örgütsel etkililik üzerinde önemli ve uzun süreli olumsuz etkilere sahip olması sebebiyle örgütsel davranış yazınında incelenen önemli konulardan biridir. Örgüt içerisindeki uygulamalara ilişkin çalışanların algıladığı bir takım olumsuzluklar sinizmin önemli öncülleri olarak ortaya çıkmaktadır. Çalışanların, karar verme süreçleri ile ödüllerin dağıtımına ilişkin eşitsizlik ve adaletsizlik algıları, örgüt ile aralarında var olan psikolojik sözleşme yükümlülüklerini yerine getirmediğine ilişkin algıları veya örgüt içerisinde korku veya yöneticiler tarafından önemsenmeyeceğini düşünmesi gibi sebeplerle sessiz kalmayı tercih etmeleri zamanla örgüte yönelik olumsuz tutum göstermelerine yani sinizme neden olmaktadır.

Örgüt açısından olumsuz sonuçlara yol açan değişkenler olması sebebiyle bu çalışmada çalışanların adaletsizlik algılarının psikolojik sözleşme ihlali, çalışan sessizliği ve sinizm üzerindeki etkilerinin araştırma modeli çerçevesinde ortaya konulması amaçlanmıştır. Söz konusu modeli test etmek amacıyla özel sektörde çalışan 244 kişiden anket yöntemiyle veri elde edilmiştir. Toplanmış olan veri yapısının geçerliği doğrulayıcı faktör analizi ile test edilmiş, korelasyon analizi ile ilişkiler gösterilmiş, güvenilirlik testleri ile kullanılan ölçeklerin güvenilirlikleri belirlenmiş ve yapısal eşitlik modeli ile değişkenler arasındaki doğrudan ve dolaylı etkiler ile aracılık etkilerine yönelik bulgular ortaya konulmuştur.

Söz konusu bulgulara göre adaletsizlik algısının psikolojik sözleşme ihlali, çalışan sessizliği ve sinizm üzerinde etkileri olduğu tespit edilmiştir. Buna göre çalışanlarda adaletsizlik algısının bulunması psikolojik sözleşme ihlali algılarını, sessizlik ve sinizm düzeylerini artırmaktadır. Elde edilen dolaylı etkiler incelendiğinde ise çalışanlarda ortaya çıkan adaletsizlik algısının sinizm düzeylerine etkisinde psikolojik sözleşme ihlalinin ve çalışan sessizliğinin hem ayrı ayrı hem de birlikte seri aracılık etkisi bulunan değişkenler olduğu ortaya konulmuştur. Alan yazında adaletsizlik algısının, sinizm üzerindeki etkisinde psikolojik sözleşme ihlali ve çalışan sessizliğinin aracılık ve seri aracılık etkisini ortaya koyan bir çalışmaya rastlanılmamış

olmakla birlikte, değişkenler arasındaki doğrudan ilişkilere yönelik elde edilen bulgular yazında daha önce yapılan çalışmaların (Johnson ve O'Leary-Kelly, 2003; Bashira ve Nasirb, 2013; Turnley ve Feldman, 1999; Chen, 2010; Cassar ve Buttigieg, 2015; Kickul vd., 2001; Aküzüm, 2014; Fitzgerald, 2002; Tamuz, 2001; Milliken vd. 2003; Tomprou vd., 2015) bulgularıyla da örtüşmektedir. Bu bağlamda, çalışma yaşamında ortaya çıkan ve örgütlerin etkinliğini olumsuz yönde etkileyen bireylerin işe yönelik olumsuz tutum ve davranışlarını önlemenin yollarından biri sörgüt içerisinde karar verme süreci ve kaynak tahsisinde yaşanabilecek adaletsizlik algısını ortadan kaldırmaktır. Yöneticilerin ücret, terfi gibi kazanımların dağıtımında ve elde edilen çıktılarını belirlemek için kullandığı yöntemlerde tutarlı, tarafsız ve açık olmaları adaletsizlik algısının oluşmasını engelleyecek unsurlardır. İşyerinde ortaya çıkabilen adaletsizlik algısının önüne geçilmesi birçok olumsuz çalışan tutumuna yol açan psikolojik sözleşme ihlali algısını ve çalışanların sessiz kalma eğilimini azaltacak, dolayısıyla da çalışanların daha az sinik tutuma sahip olmasına yol açacaktır.

Her çalışmada olduğu gibi bu çalışmada da çeşitli kısıtlar bulunmaktadır. Bunlardan ilki söz konusu çalışmanın tek bir örnekleme yapılmış olması nedeniyle sonuçların genellenememesidir. Çalışmanın bir diğer kısıtı ise çalışmanın kesitsel olmasıdır. İleride yapılacak çalışmalarda araştırma modelinin farklı örneklemlerde test edilmesi ve boylamsal analizlerin dikkate alınmasıyla katkı sağlanması mümkün olabilecektir. İçerdiği tüm bu kısıtlara rağmen, bu çalışma ile adaletsizlik algısı, psikolojik sözleşme ihlali, çalışan sessizliği ve sinizm arasındaki doğrudan ve dolaylı ilişkileri ortaya koyarak yazına ve söz konusu ilişkilerin çalışma yaşamında değerlendirilerek olumsuzlukların ortadan kaldırılmasıyla uygulamaya katkı sağlanması beklenmektedir.

Kaynakça

Abraham, R. (2000). Organizational cynicism: Bases and consequences. *Genetic, Social, and General Psychology Monographs*, 126(3), 269-292.

- Akanbi, P. A., & Ofoegbu, O. E. (2013). Impact of perceived organizational justice on organizational commitment of a food and beverage firm in Nigeria. *International Journal of Humanities and Social Science*, 3(14), 207-218.
- Aküzüm, C. (2014). The effect of perceived organizational justice on teachers' silence: A practice in primary education institutions. *International J. Soc. Sci. & Education*, 5(1), 95-107.
- Andersson, L. M., & Bateman, T. S. (1997). Cynicism in the Workplace: Some Causes and Effects. *Journal of Organizational Behavior*, 18, 449-469.
- Bashir, S., & Nasir, M. (2013). Breach of psychological contract, organizational cynicism and union commitment: A study of hospitality industry in Pakistan. *International Journal of Hospitality Management*, 34, 61-65.
- Brandes, P., Dharwadkar, R., & Dean, J. W. (1999). Does organizational cynicism matter?: Employee and supervisor perspectives on work outcomes. In: 36th Annual Meeting of the Eastern Academy of Management, Philadelphia PA., 1-34.
- Brinsfield, C. T., Edwards, M. E., & Greenberg, J. (2009). *Voice and Silence in Organizations: Historical Review and Current Conceptualizations*. UK: Emerald Group Publishing Limited.
- Cassar, V., & Buttigieg, S. C. (2015). Psychological contract breach, organizational justice and emotional well-being. *Personnel Review*, 44(2), 217-235.
- Chen, H. F. (2010). The relationships of organizational justice, social exchange, psychological contract, and expatriate adjustment: an example of Taiwanese business expatriates. *The International Journal of Human Resource Management*, 21(7), 1090-1107.
- Chrobot-Mason, D. L. (2003). Keeping the promise: Psychological contract violations for minority employees. *Journal of Managerial Psychology*, 18(1), 22-45.
- Cole, M. S., Bruch, H., & Vogel, B. (2006). Emotion as mediators of the relations between perceived supervisor support and psychological hardiness on employee cynicism. *Journal of Organizational Behaviour*, 27, 463-484.
- Colquitt, J. A., & Rodell, J. B. (2011). Justice, trust, and trustworthiness: A longitudinal analysis integrating three theoretical perspectives. *Academy of Management Journal*, 54(6), 1183-1206.
- Cortina, L. M., & Magley, V. J. (2003). Raising voice, risking retaliation: Events following interpersonal mistreatment in the workplace. *Journal of Occupational Health Psychology*, 8(4), 247-265.
- Cropanzano, R., & Molina, A. (2015). Organizational Justice. In: James D. Wright (ed.), *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, (pp. 379-384). Oxford: Elsevier.
- Cropanzano, R., Bowen, D. E., & Gilliland, S.W. (2007). The management of organizational justice. *Academy of Management Perspectives*, 21(4), 34-48.
- Dean, W., Brandes, P., & Dharwadkar, R. (1998). Organizational cynicism. *The Academy of Management Review*, 23(2), 341-352.
- DeConnick, J. B. (2010). The effect of organizational justice, perceived organizational support, and perceived supervisor support on marketing employees' level of trust. *Journal of Business Research*, 63, 1349-1355.
- FitzGerald, M. R. (2002). *Organizational cynicism: Its relationship to perceived organizational injustice and explanatory style*. Doctoral dissertation. University of Cincinnati.
- Grant, D. (1999). HRM, rhetoric and the psychological contract: a case of 'easier said than done'. *The International Journal of Human Resource Management*, 10(2), 327-350.
- Grimmer, M., & Oddy, M. (2007). Violation of the psychological contract: The mediating effect of relational versus transactional beliefs. *Australian Journal of Management*, 32(1), 153-174.
- Guastello, S. J., Rieke, M. L., Guastello, D. D., & Billings, W. (1992). A study of cynicism, personality, and work values. *The Journal of Psychology*, 126(1), 37-48.
- Hodson, R., Creighton, S., Jamison, C. S., Rieble, S., & Welsh, S. (1994). Loyalty to whom? Workplace participation and the development of consent. *Human Relations*, 47(8), 895-909.
- Johnson, J. L., & O'Leary-Kelly, A. M. (2003). The effects of psychological contract breach and organizational cynicism: Not all social exchange violations are created equal. *Journal of Organizational Behavior*, 24, 627-647.
- Judge T. A., & Colquitt, J. A. (2004). Organizational justice and stress: The mediating role of work-family conflict. *Journal of Applied Psychology*, 89(3), 395-404.
- Karacaoğlu, K., & Küçükköylü, C. (2015). İşgören sessizliğinin örgütsel sinizme etkisi: Kamu çalışanları üzerine bir araştırma. *Ege Akademik Bakış*, 15(3), 401-408.
- Khalid, J., & Ahmed, J. (2016). Perceived organizational politics and employee silence: Supervisor trust as a moderator. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 21(2), 174-195.
- Kickul, J. R., Neuman, G., Parker, C., & Finkl, J. (2001). Settling the score: The role of organizational justice in the relationship between psychological contract breach and anticitizenship behavior. *Employee Responsibilities and Rights Journal*, 13(2), 77-93.
- Kumar D., Alagappan, P. N., & Govindarajo, N. (2015). The impact of organisational silence on job stress, organisational commitment and intention to leave among expatriate employees. In: 2nd International Postgraduate Conference on Business Administration and Management, Langkawi.

- Meyerson, D. E. (1990). Uncovering socially undesirable emotions: Experiences of role ambiguity in organizations. *American Behavioral Scientist*, 33, 296-307.
- Milliken, F. J., Morrison, E. W., & Hewlin, P. F. (2003). An Exploratory study of employee silence: Issues that employees don't communicate upward and why?. *Journal of Management Studies*, 40(6), 1453-1476.
- Mohamad, M. S., & Badawy, S. M. (2016). Psychological contract violation and affective commitment: The mediating effect of cynicism and the moderating effect of employees' expectations. *International Journal of Business and Management Review*, 4(10), 14-34.
- Morrison, E. W. (2014). Employee voice and silence. *The Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 1, 173-197.
- Morrison, E. W., & Milliken, F. J. (2000). Organizational silence: A barrier to change and development in a pluralistic World. *The Academy of Management Review*, 25(4), 706-725.
- Morrison, E. W., & Robinson S. L. (1997). When employee feel betrayed: A model of how psychological contract violation develops. *Academy of Management Review*, 22(1), 226-256.
- Nikmaram, S., Yamchi, H. G., Shojaii, S., Zahrani, M. A., & Alvani, S. M. (2012). Study on relationship between organizational silence and commitment in Iran. *World Applied Sciences Journal*, 17(10), 1271-1277.
- Pate, J., Martin, G., & McGoldrick, J. (2003). The impact of psychological contract violation on employee attitudes and behaviour. *Employee Relations*, 25(6), 557-573.
- Pinder, C. C., & Harlos, K. P. (2001). Employee silence: Quiescence and acquiescence as responses to perceived injustice. *Research in Personnel and Human Resources Management*, 20, 331-369.
- Pugh, S. D., Skarlicki, D. P., & Passell, B. S. (2003). After the fall: Layoff victims' trust and cynicism in re-employment. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 76(2), 201-212.
- Reichers A. E., Wanous, J. P., & Austin, J. T. (1997). Understanding and managing cynicism about organizational change. *Academy of Management Executive*, 11, 48-59.
- Robinson, S. L., & Morrison, E. W. (2000). The development of psychological contract breach and violation: a longitudinal study. *Journal of Organizational Behavior*, 21(5), 525-546.
- Robinson, S. L., & Rousseau, D. M. (1994). Violating the psychological contract: Not the exception but the norm. *Journal of Organizational Behavior*, 15, 245-259.
- Rousseau, D. M. (1989). Psychological and implied contracts in organizations. *Employee Responsibilities and Rights Journal*, 2, 121-139.
- Rousseau, D. M. (1990). New hire perceptions of their own and their employer's obligations. *Journal of Organizational Behaviour*, 11, 389-400.
- Rousseau, D. M. (1995). *Psychological Contracts in Organizations: Understanding Written and Unwritten Agreements*. California: Sage Publications.
- Rubin, R. S., Dierdorff, E., Bommer, W. H., & Baldwin, T. (2009). Do leaders reap what they sow? Leader and employee outcomes of leader cynicism about organizational change. *The Leadership Quarterly*, 20(5), 680-688.
- Schalk, R., & Roe, R. (2007). Towards a dynamic model of the psychological contract. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 37(2), 167-182.
- Shaharruddin, S., Ahmad, F., & Musa, M. M. (2016). Cynicism in organizations: Does organizational justice matter?. *International Journal of Research in Business Studies and Management*, 3(2), 49-60.
- Smith, T. W., Pope, M. K., Sanders, J. D., Allred, K. D., & O'Keefe, J. L. (1988). Cynical hostility at home and at work: Psychological vulnerability across domains. *Journal of Research in Personality*, 22, 525-548.
- Tamuz, M. (2001). Learning disabilities for regulators: The perils of organizational learning in the air transportation industry. *Administration and Society*, 3, 276-302
- Tangirala, S., & Ramanujam, R. (2008). Employee silence on critical work issues: The cross level effects of procedural justice climate. *Personnel Psychology*, 61, 37-68.
- Tomprou, M., Rousseau, D. M., & Hansen, S. D. (2015). The psychological contracts of violation victims: A post-violation model. *Journal of Organizational Behavior*, 36, 561-581.
- Turnley, W. H., & Feldman, D. C. (1999). The impact of psychological contract violations on exit, voice, loyalty, and neglect. *Human Relations*, 52(7), 895-922.
- Vakola, M., & Bouradas, D. (2005). Antecedents and consequences of organizational silence: An empirical investigation. *Employee Relations*, 27(5), 441-458.
- Van Dyne, L., Ang, S., & Botero, I. C. (2003). Conceptualizing employee silence and employee voice as multidimensional constructs. *Journal of Management Studies*, 40(6), 1359-1392.
- Wang, Y. D., & Hsieh, H. H. (2014). Employees' reactions to psychological contract breach: A moderated mediation analysis. *Journal of Vocational Behavior*, 85, 57-66.
- Wanous, J. P., Reichers, A. E., & Austin, J. T. (1994). Cynicism about organizational change: Measurement, antecedents and correlates. *Group & Organization Management*, 25(2), 132-153.
- Whiteside, D. B., & Barclay, L. J. (2012). Echoes of silence: Employee silence as a mediator between overall justice and employee outcomes. *Journal of Business Ethics*, 116, 251-266.
- Yean, T. F., & Yusof, A. A. (2016). Organizational justice: A conceptual discussion. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 219, 798-803.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Effect of Privatizations on Poverty: A Cross-Country Evidence*

Özelleştirmelerin Yoksulluk Üzerindeki Etkisi: Ülkeler Arası Bir Kanıt

İsmail Çağrı Özcan **

Dr. Öğr. Üyesi, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Havacılık ve Uzay Bilimleri Fakültesi, Havacılık Yönetimi Bölümü, 06050, Ankara/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-3809-1847

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 10 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Özelleştirme Geliri
Yoksulluk
Doğrudan Yabancı Yatırımlar
En Küçük Kareler Yöntemi
Ticari Açıklık

ÖZ

Özelleştirme politikaları oldukça ihtilafli bir konudur. Bu konuda yapılan akademik çalışmalar özelleştirmelerin şirket düzeyindeki performans etkileri üzerine odaklanmakta, toplu anlamda finansal ve ekonomik etkileri nispeten daha az çalışılmaktadır. Bu çalışmanın amacı, özelleştirme programlarının yoksulluk üzerindeki etkilerini araştırarak bu alandaki boşluğa katkı yapmaktır. 83 adet ülkeyi içeren ve 1988-2007 dönemini kapsayan bir veri seti kullanılarak yapılan analizlerin sonucuna göre, özelleştirme uygulamaları yoksulluk oranlarını düşürücü bir etkiye sahiptir.

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 10 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Privatization Revenue
Poverty
FDI
OLS
Trade Openness

ABSTRACT

Privatization policies are quite controversial. But the academic studies regarding the effect of privatization mostly focus on the firm level performance impacts and the aggregate financial and economic impacts remained relatively untouched. The aim of this study is to contribute to this policy gap by examining how privatization programs affect poverty levels. Using a sample of 83 countries over the 1988-2007 period, our analyses suggest that privatization implementations tend to reduce poverty rates.

1. Introduction

The role of the state-owned enterprises (SOEs) in the economy has been questioned for many years. The opponents of the public involvement in economic activities argue that the state should be a regulator and a policymaker rather than an owner and an operator of an economic activity

whereas proponents claim that state involvement in the provision of certain goods and services is necessary for responding to market failures, ensuring national ownership and control of so-called strategic industries, and enabling the facilitation of huge investments that private sector may fail to undertake. As the idea of lesser involvement of state

* Bu çalışma, Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Komisyonu tarafından desteklenmiştir (BAP Proje No: 4880/2018).
** Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: icozcan@ybu.edu.tr

within economic activities becomes more widely accepted over time, the paradigm has shifted from state-control economy towards privatization and private sector participation.

But privatization of SOEs is not free from criticism. One major criticism is that new management of the privatized enterprises can exploit its market power at the expense of consumers' wealth by charging abnormally high tariffs for the goods and service they produce. For example, the new owner of a privatized electricity company may charge higher fees for the electricity it sells and the consumers may be adversely affected due to such a pricing scheme. Another criticism is that privatization can sometimes be used as a transfer of public resources to the favored parties through corrupted auctions.

Being a controversial issue, privatizations, their impact on enterprises' performance, and the factors forcing the governments to privatize are widely studied. However, the number of studies on the impact of privatization on some aggregate financial and macroeconomic indicators is limited. This study attempts to contribute to this policy question by analyzing how privatization efforts affected poverty. Our findings based on a sample of 83 countries over the 1988-2007 period suggest that poverty tends to reduce with increasing privatizations. Section 2 of this paper outlines the literature and explains both the methodology and data. Section 3 presents the empirical findings. Section 4 discusses the conclusion and the policy discussions.

2. Literature Review, Methodology, and Data

The majority of the privatization literature focuses on the performance impacts on the privatized enterprises. A larger group of these studies reported the improved performance after privatization (see Megginson et al. (1994) and Boubakri and Cosset (1998)). Several theories attempt to bring an explanation to these performance enhancements. The agency theory, for example, underlines the high agency costs in the state ownership due to the lack of effective reward and punishment mechanisms for the managers of SOEs. On the other hand, organizational theory indicates that SOEs don't have the right organizational structure to operate efficiently.

Though the main debate on privatization is the performance change of the SOEs after privatizations, the aggregate financial and economic impacts of privatization efforts remained relatively untouched. The linkage between privatization programs and poverty is one of these less-studied topics.

The privatization implementations can affect poverty in both directions. If the privatization really brings efficiency gains to the privatized firms, then it should reduce poverty assuming that improved efficiency will foster increased production and employment. In addition, if the government transfers the privatization revenue to the poor via some poverty reduction programs or spends the privatization revenue for necessary infrastructure projects which may induce new businesses and jobs, the privatization is said to reduce poverty. On the other hand, if the new profit-seeking management starts with reducing the redundancy in employment, then privatization may increase poverty due to the lay-offs. In addition, if the privatized enterprise is a public utility or a public service provider and the regulation

is poor in that country, then the new private management may exploit its market power by increasing the tariffs and the consumers, as a whole, may adversely be affected.

Previous studies focusing on how privatization might affect poverty mostly presented negative impacts. McKenzie et al. (2003) examined the welfare effects of the privatization program in Argentina, Bolivia, Mexico, and Nicaragua. Their findings failed to document a negative impact of privatizations (especially utility privatizations) on consumer welfare but they showed a negative effect on the employment. After going over various privatization implementations in a group of countries, Birdsall and Nellis (2003) underlined that many privatization implementations added to the income inequality. The analyses of Nixson and Walters (2006) revealed that the privatization of livestock contributed to both poverty and the imbalance of wealth distribution in Mongolia. Dagdeviren (2006) examined the association between privatizations and poverty reduction through the Sudan case. Her findings presented that the privatization program led to significant job cuts. Pham and Mohnen (2012) noted that privatization did not have a positive impact on creating new jobs in Vietnam.

This study aims at predicting the linkage between poverty and privatization implementations. To achieve this goal, the following specification is constructed:

$$Y = \alpha + \beta X + \epsilon \quad (1)$$

where Y is the measure for poverty, X is a vector of explanatory variables, and ϵ is the error term.

In the literature, there are several ways to measure poverty. The two mostly used ones are the headcount ratio and poverty index. The headcount ratio is equal to the percentage of the population living below the poverty line. The advantage of this measure is that it is easier to interpret and use. The second common measure, the poverty gap index, takes into account the magnitude of the poverty and shows the average poverty gap of the population. Therefore, this measure conveys more information regarding poverty but it may be relatively more difficult to interpret this index. In this study, we opt to use the headcount ratio (*HEADCOUNT*) to measure the poverty (Y) in each country.

The policy variable in X is the privatization. The extent of the privatization implementations can be evaluated in various ways. One option is to take the number of the privatized SOEs. Another option might be to use the privatization proceeds. We believe that the latter method can more truly reflect the extent of privatization. However, using absolute figures for privatization revenues would be misleading. Because privatization revenue of \$ 10 million may mean almost nothing to China but it may mean a lot to a small country like Vanuatu. Therefore, we normalized the privatization revenues by the GDP of each country to adjust for size. We also believe that there should be a time lag to see the financial and economic impacts of privatization. Accordingly, we decided to aggregate the privatization revenues. Our policy variable, *PRI_REV*, is the ratio of the sum of privatization revenues for the last 5 years (from t_5 to t_1 where t_0 is the year we measure poverty) to the 5-year average of GDP (from t_5 to t_1). We expect *PRI_REV* to get a negative coefficient.

In addition to the policy variable, *PRI_REV*, we adopt several control variables that may affect the poverty rates. The first control variable we use is the foreign direct investments (*FDI*). Being our second independent variable in X, *FDI* aims at capturing the possible effect of foreign direct investments on poverty rates. The previous literature mostly documented how foreign direct investments stimulated the income of the poor. Jalilian and Weiss (2002) adopted a dataset from ASEAN countries to test the linkage between FDI and poverty. They showed that foreign direct investment inflows contributed to the income growth of the poor. Zhang (2006) documented that foreign direct investments reduced poverty in China. The analyses of Karim and Ahmad (2009) showed that foreign direct investments tended to decrease poverty levels in Malaysia. Gohou and Soumare (2011) adopted a multinational dataset of 52 African countries over the 1990–2007 period. Their findings revealed that higher foreign direct investment levels were associated with poverty reduction. Contrary to these studies, the findings of Huang et al. (2010), based on a sample of 12 middle-income countries, suggested that foreign direct investment flows decreased the income levels of the poorest groups of the population. We anticipate that our independent variable *FDI*, which is equal to the ratio of the sum of foreign direct investment for the last 5 years (from t_5 to t_1) to the 5-year average of GDP, should be reducing poverty.

Our third independent variable focuses on how the foreign trade of the countries contributed to their poverty alleviation. The previous literature offered contradicting results on this linkage. While some studies suggest that there is no relation between openness and inequality (Edwards 1997; Ravallion 2001; Dollar and Kraay, 2002), other studies documented either a negative or a positive association. For example, Gourdon et al. (2008) employed a large dataset to examine the association between trade and poverty. They found that foreign trade added to the inequality in poor countries with higher proportions of the low-education workforce. On the other hand, using a sample of 30 African countries over the 1981-2010 period, Le Goff and Singh (2013) documented that higher trade openness was more likely to decrease poverty. We calculated the *OPENNESS* variable as the sum of imports of goods and services (% of GDP) and exports of goods and services (% of GDP). The *OPENNESS* variable can get both positive and negative coefficient.

We would like to take the price levels into account for our analyses. Obviously, higher price levels for goods and services is not desirable for the low-income groups and previous literature underlined how inflation added to poverty. Easterly and Fischer (2001) found, employing a data set consisting of 31,869 households from 38 countries, that higher inflation rates stimulated poverty. Chani et al. (2001) examined the Pakistani evidence when testing the linkage between inflation and poverty. Their results showed that a higher inflation rate was associated with higher poverty levels. Talukdar (2012) analyzed the possible effects of inflation on poverty levels. He used a large sample of 155 developing countries between 1981 and 2008. His findings based on panel data estimations revealed a positive linkage between inflation and poverty. Fujii (2013) made a simulation for the Philippines to measure how the food inflation affected the poor. He documented that food inflation negatively affected the poorest segments of the

population. Our fourth independent variable, *INF*, is equal to the inflation rate in each country and we expect to have a positive coefficient for *INF*.

Our fifth independent variable, *EXT_DEBT*, is the ratio of the 5-year average of external debt stocks (DOD, current US\$) to the average of GDP for the last 5 years. Using a dataset consisting of 67 low-income countries and covering the 1985-1999 period, Loko et. al. (2003) showed that external debt had a statistically significant negative effect on poverty. Uzochukwu (2003) documented that external debt had a negative impact on poverty in Nigeria over the 1970-2001 period. Similarly, Saungweme and Mufandaedza (2013) focused on the Zimbabwean case and examined the association between external debt and poverty over the 1980-2011 period. Their findings revealed that payments for external debt service led to higher poverty levels in Zimbabwe. In line with the previous literature, we expect a positive coefficient for the *EXT_DEBT* variable since countries having substantial external debt are less likely to allocate necessary funds for poverty reduction programs.

Table 1. Variable Definitions

Variable	Definition
HEADCOUNT (t_0)	poverty headcount ratio at the national poverty line (% of the population)
PRI_REV	(the sum of privatization revenues from t_5 to t_1)/(the average of GDP from t_5 to t_1)
FDI	the sum of foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) from t_5 to t_1
OPENNESS (t_0)	the sum of imports of goods and services (% of GDP) and exports of goods and services (% of GDP)
INF	the 5 year average of Inflation, GDP deflator (annual %) from t_5 to t_1
EXT_DEBT	(the 5 year average of external debt stocks (DOD, current US\$) from t_5 to t_1)/(the average of GDP from t_5 to t_1)
GDP_PER_CAP	the 5 year average of GDP per capita from t_5 to t_1

Our last control variable is the GDP per capita (*GDP_PER_CAP*). It is equal to the 5-year average of GDP per capita between t_5 to t_1 . By its definition, we expect a negative relation between *GDP_PER_CAP* and poverty. We also added year dummies to account for the year specific events.

Table 1 shows the definition of the variables and Table-2 presents the descriptive summary statistics. The statistics illustrated in Table-2 suggest that the distributions of several variables in our sample are not homogeneous. When we look at *PRI_REV*, *FDI*, *INF*, and *EXT_DEBT*, we see that their standard deviations are much higher than their mean values. Therefore, we may conclude that the heterogeneous distribution of *PRI_REV* can be explained by the fluctuating patterns of some independent variables included in our estimations. Table-3 depicts the correlation matrix among variables.

Table 2. Summary Statistics

Variable	Observations	Mean	Standard Deviation	Minimum	Maximum
HEADCOUNT	171	37.16203	17.65839	2.8	82.8
PRI_REV	166	9.64E-08	1.01E-06	0	1.31E-05
FDI	160	0.02543	0.030152	-0.03557	0.259613
OPENNESS	161	69.97457	34.97277	17.01594	222.2578
INF	163	77.2836	450.8986	-1.90758	5577.272
EXT_DEBT	160	2.26E+10	4.22E+10	3.08E+08	2.37E+11
GDP_PER_CAP	166	1209.702	1193.815	135.3657	6134.896

Table 3. Correlation Coefficients

	HEADCOUNT	PRI_REV	FDI	OPENNESS	INF	EXT_DEBT	GDP_PER_CAP
HEADCOUNT	1						
PRI_REV	-0.0152	1					
FDI	0.1114	0.257	1				
OPENNESS	-0.0025	0.3518	0.4217	1			
INF	0.0569	-0.0115	-0.0547	0.0237	1		
EXT_DEBT	-0.4248	-0.0419	-0.0615	-0.2684	0.013	1	
GDP_PER_CAP	-0.4505	-0.0189	0.0404	-0.0316	-0.0209	0.5118	1

Our data come from two different World Bank Databases. World Bank Privatization Database includes all the privatizations from all over the world starting from the year 1988. World Bank Privatization Database also consists of the name of the privatized companies, privatization years, sectors (such as infrastructure, competitive financial, energy, primary), deal types (such as greenfield project, divestiture, auction, concession), and proceeds from privatizations (in \$ basis). The second World Bank Database we used, World Bank World Development Indicators Database, provides data for 54 different development indicators from 227 countries. After eliminating the countries with missing data, our final dataset contains 171 observations from 83 countries.

This study has several drawbacks. First, despite its practicality, using headcount measure as a proxy for poverty fails to capture the depth of poverty. Second, privatization revenue may not always be the best proxy to measure the extent of the privatizations. In some cases, the SOEs were transferred to the private sector for free or for a symbolic price like \$ 1 (provided that the new management would assume the current debts, would keep the workforce or would make additional investments).

3. Empirical Results

Table 4 shows the regression results. Our policy variable, *PRI_RE*, has a statistically significant negative coefficient. This result implies privatization (at least privatization revenue) has a reducing impact on poverty. More concretely, if the *PRI_RE* increases by E-9 (which is almost equal to the mean value for *PRI_RE* in our sample as presented in Table 2), then the *HEADCOUNT* ratio is expected to decrease by 0.11. Such a decrease in the *HEADCOUNT* ratio is not very high but it is statistically significant at the 10% significance level.

Regarding *FDI*, *OPENNESS*, and *INF*, our OLS estimation failed to document a statistically significant association between these parameters and poverty rates. Our other control variables, *EXT_DEBT* and *GDP_PER_CAP* had statistically significant coefficients.

Table 4. Regression Results

Variable	Coefficient
PRI_REV	-1107108* (1.72)
FDI	68.14958 (1.31)
OPENNESS	-0.07616 (1.50)
INF	-0.003 (1.34)
EXT_DEBT	5.427975** (2.49)
GDP_PER_CAP	-0.0061*** (5.66)
constant	32.49383*** (6.52)
R ²	0.37

Notes:

- (1) t-statistics in parenthesis based on robust regressions
- (2) Number of observations=153
- (3) Year dummies not shown
- (4) ***, **, and * stand for significance levels at 1%, 5%, and 10%, respectively

4. Conclusion

Privatizations have always been a challenging issue. The proponents of the privatization implementations underline the performance improvements in the privatized enterprises and point out the privatization revenues as a critical source of public finance. The opponents, on the other hand, stress the public service provider nature of some privatized SOEs and mark the necessity of state-ownership in such strategic sectors. As surveyed in this paper, the majority of the literature demonstrated how the privatizations, especially those of the utilities, led to higher poverty and income inequality. This paper, however, presents an opposite evidence. Our results suggest that privatization implementations reduce poverty.

Further research should focus on the dynamics of this linkage. In other words, we should uncover if the reduction in poverty is happening because the inefficient privatized SOEs become more productive leading to higher income or because the privatization revenues are transferred to social programs targeting poverty.

References

- Andersen, L. E., Nina, O., & Te Velde, D. W. (2004). Trade, FDI, Growth and Poverty in Bolivia. *Institute for Advanced Development Studies Development Research Working Paper Series*, 03.
- Bayliss, K. (2002). Privatization and Poverty: The Distributional Impact of Utility Privatization. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 73(4), 603-625.
- Birdsall, N., & Nellis, J. (2003). Winners and Losers: Assessing the Distributional Impact of Privatization. *World Development*, 31(10), 1617-1633.
- Boubakri, N., & Cosset, J. C. (1998). The Financial and Operating Performance of Newly Privatized Firms: Evidence from Developing Countries. *The Journal of Finance*, 53(3), 1081-1110.
- Cardoso, E. (1992). Inflation and Poverty. *NBER Working Paper Series*.
- Dagdeviren, H. (2006). Revisiting Privatization in the Context of Poverty Alleviation: The Case of Sudan. *Journal of International Development: The Journal of the Development Studies Association*, 18(4), 469-488.
- Dollar, D. (1992). Outward-oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985 From Global Development Finance & World Development Indicators. *Economic Development and Cultural Change*, 40, 523-544.
- Easterly, W., & Fischer, S. (2001). Inflation and the Poor. *Journal of Money, Credit and Banking*, 33, 160-178.
- Edwards, S. (1997). Trade Policy, Growth and Income Distribution. *American Economic Review*, 87, 205-10.
- Estache, A., Gomez-Lobo, A., & Leipziger, D. (2001). Utilities Privatization and the Poor: Lessons and Evidence from Latin America. *World Development*, 29(7), 1179-1198.
- Gohou, G., & Soumaré, I. (2012). Does Foreign Direct Investment Reduce Poverty In Africa And Are There Regional Differences?. *World Development*, 40(1), 75-95.
- Gourdon, J., Maystre, N., & De Melo, J. (2008). Openness, Inequality, and Poverty: Endowments Matter. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 17, 343 - 378.
- Huang, C. H., Teng, K. F., & Tsai, P. L. (2010). Inward and Outward Foreign Direct Investment and Poverty: East Asia vs. Latin America. *Review of World Economics*, 146(4), 763-779.
- Jalilian, H., & Weiss, J. (2002). Foreign Direct Investment and Poverty in the ASEAN Region. *ASEAN Economic Bulletin*, 19(3), 231-253.
- Karim, N. A. A., & Ahmad, S. (2009). Foreign Direct Investment: Key to Poverty Reduction in Malaysia. *The IUP Journal of Applied Economics*, 8, 55-64.
- Klein, M., Aaron, C., & Hadjimicheal, B. (2001). Foreign Direct Investment and Poverty Reduction. Policy Research Working Paper No: 2613. The World Bank.
- Le Goff, M., & Singh, R. J. (2013). Does Trade Reduce Poverty? A View from Africa. Research Working Paper No: 6327. The World Bank
- Loko, B., Mlachila, M., Nallari, R., & Kalonji, K. (2003). The Impact of External Indebtedness on Poverty in Low-Income Countries. *IMF Working Paper*, 03(61).
- McKenzie, D., Mookherjee, D., Castañeda, G., & Saavedra, J. (2003). The Distributive Impact of Privatization in Latin America: Evidence from Four Countries [With Comments]. *Economia*, 3(2), 161-233.
- Meggison, W. L., Nash, R. C., & Van Randenborgh, M. (1994). The Financial and Operating Performance of Newly Privatized Firms: An International Empirical Analysis. *The Journal of Finance*, 49(2), 403-452.
- Nixson, F., & Walters, B. (2006). Privatization, Income Distribution, and Poverty: The Mongolian Experience. *World Development*, 34(9), 1557-1579.
- Pham, N. Q., & Mohnen, P. (2012). Privatization and Poverty Reduction in Vietnam: Optimal Choices and Its Potential Impacts. *Partnership for Economic Policy Working Paper*, 2012(02).
- Ravallion, M. (2001). Growth Inequality and Poverty: Looking Beyond Averages. *World Development*, 29, 1803-1815.
- Villalonga, B. (2000). Privatization and Efficiency: Differentiating Ownership Effects from Political, Organizational, and Dynamic Effects. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 42, 43-74.
- Talukdar, S. R. (2012). *The Effect of Inflation on Poverty in Developing Countries: A Panel Data Analysis*. Doctoral Dissertation.. USA: Texas Tech University
- Zhang, K. H. (2006). Does International Investment Help Poverty Reduction In China?. *Chinese Economy*, 39(3), 79-90.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Türkiye'deki İnovasyon Politikası Tasarım Sürecinin Analizi

Analysis of Turkish Innovation Policy Design Process

Özcan Karahan^{a,*}, Musa Gök^b

^a Prof. Dr., Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, 10200, Balıkesir/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-1179-2125

^b Doç. Dr., İzmir Demokrasi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, 35140, İzmir/ Türkiye.
ORCID: 0000-0003-1253-3288

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

İnovasyon Politikaları
Ulusal İnovasyon Sistemi
Türkiye

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Innovation Policies
National Innovation System
Turkey

ÖZ

Günümüzde yenilik yaratma sürecinin dinamiklerini desteklemek amacı ile inovasyon politikaları çerçevesinde çeşitli uygulamalar hayata geçirilmiştir. Özellikle, yenilik yaratma sürecini sistem yaklaşımı çerçevesinde analiz eden Ulusal İnovasyon Sistemi yönteminin büyük kabul görmesi ile birlikte, kamu politikalarının müdahale alanı genişleyerek inovasyon politikaları çok daha fazla çeşitlenmiştir. Türkiye'de de 1980'li yılların başından itibaren ulusal bilim ve teknoloji kapasitesini geliştirmeye yönelik strateji ve uygulamaları belirleyen çeşitli politika belgeleri üretilmiştir. Çalışmamızın amacı söz konusu bu politika belgelerini analiz ederek Türkiye'nin inovasyon politikalarının tasarım sürecine ilişkin çıkarımlarda bulunmaktır. Ulusal İnovasyon Sistemi yaklaşımının ortaya koyduğu ilkeler açısından yaptığımız değerlendirmelerde her ne kadar 2000'li yıllardan itibaren belirli bir aşama kaydedilmiş olsa da politika tasarım sürecinde hala bazı önemli eksikliklerin bulunduğu belirlenmiştir.

ABSTRACT

Today, a variety of applications have been devised within the framework of innovation policies in order to support the dynamics of the innovation process. Especially with the great adoption of the National Innovation System method, which analyzes the process of innovation creation within the framework of the system approach, innovation policies have become more diversified by expanding the field of intervention of public policies. It has also produced a variety of policy documents determining the strategies and applications for improving the capacity of national science and technology since the early 1980s in Turkey. The aim of this study is to make some implications towards design process concerning with the Turkey's innovation policy by analyzing these policy documents. In this framework, the assessments we have made in terms of the principles laid down by the National Innovation System approach have been determined that there are still some shortcomings in the policy design process, although some progress has been made since the year 2000.

1. Giriş

Tarihi süreç içerisinde emek, doğal kaynaklar ve sermaye gibi klasik üretim faktörlerinin her birinin çeşitli dönemlerde ağırlıklı olarak ekonomik büyümeye kaynaklık ettiği görülmektedir. Buna paralel olarak büyüme politikaları da her dönemde önemini artıran söz konusu klasik üretim

faktörünün kullanımına odaklanılarak tasarlanmıştır. Günümüzde ise klasik üretim faktörlerinin miktarından çok üretim teknolojisindeki gelişmeler büyümenin asıl belirleyicisi olmuştur. Böylece üretim teknolojisini geliştirmeyi amaçlayan inovasyon politikaları ekonomik büyüme politikalarının önemli bir bölümünü oluşturmaya başlamıştır. Öyle ki, yenilik yaratma sürecini destekleyecek

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: okarahan@bandirma.edu.tr

uygulamaları tasarlamak politika yapımcılar için önemli bir görev haline gelmiştir. Bunun için her şeyden önce yenilik yaratma sürecinin dinamiklerini anlamaya ihtiyaç duyulmaktadır. Çünkü yenilik yaratma süreçlerinin dinamikleri ne kadar iyi anlaşılırsa söz konusu bu dinamikleri geliştirmeye yönelik politika tasarım süreçleri de o kadar başarılı olabilir. Yenilik yaratmaya yönelik süreçlerin dinamiklerini anlamaya yönelik olarak kullanılan analiz yöntemleri ve bu çerçevede geliştirilen politika tasarımları için takip edilen stratejiler incelendiğinde ise geçmişten günümüze önemli dönüşümlerin yaşandığı belirlenmektedir.

İlk dönemlerde yenilik yaratma süreci bilimsel çalışmalardan beslenen teknolojik bilgi hacminin geliştirilmesi neticesinde elde edilen yeniliklerin firmalar tarafından uygulanmaya konulması olarak tasvir edilmiştir. Böylece Klasik yaklaşım inovasyon sürecini doğrusal ve tek yönde ilerleyen bir süreç olarak nitelendirmiştir. Bunun yanında gerek bilimsel ve teknolojik bilginin üretilmesi ve gerekse bu bilgilerin ekonomik sistem içerisinde hayata geçirilmesine ilişkin ayrıntılı bir analiz veya açıklama yapılmamıştır. Öyle ki, inovasyon süreci içinde gerçekleştiği ekonomik yapı içerisindeki birçok faktör ve kurumsal çerçeveden soyutlanmaktadır. Bunun sonucunda bilimsel ve teknolojik bilgi üretilmesinde rol oynayan Araştırma Geliştirme (AR-GE) faaliyetleri ve yeniliklerin ekonomik yaşama uygulanmasında rol oynayan firmalar öne çıkarılmıştır. Böylece Klasik yaklaşımı benimseyen iktisatçıların inovasyon sürecini ampirik olarak analiz ederken AR-GE faaliyetleri ve firma özelliklerini simgeleyen değişkenleri yenilik yaratma sürecinin dinamik olarak belirledikleri görülmektedir. Buna paralel olarak inovasyon politikası önerileri AR-GE harcamaları ve firmaların yenilik yaratmaya yönelik faaliyetlerini destekleyici uygulamalar üzerine yoğunlaşmıştır. Başka bir ifade ile inovasyon politikası uygulamaları AR-GE harcamalarının ve çeşitli girişimcilik faaliyetlerinin desteklenmesi ile sınırlanmıştır.

Buna karşın, Evrimci İktisatçıların sistematik yaklaşımı kullanarak geliştirdiği modellerde inovasyon süreci birçok bileşenin karşılıklı etkileşimi çerçevesinde analiz edilmiştir. Başka bir ifade ile inovasyon süreci belirli bir sistem ile çevrelenen bütüncül yapı içindeki birçok faktör tarafından belirlenmektedir. Böylece inovasyon sürecini sistematik yaklaşım çerçevesinde analiz eden modeller inovasyon sürecinin dinamiklerini sistem içerisindeki aktörlerin etkinliği ve aralarındaki karşılıklı etkileşime göre analiz etmeye başlamıştır. Bunun sonucunda inovasyon sürecinin çok yönlü ve karmaşık bir yapı içerisinde gerçekleştiği belirlenmiştir. Bu çerçevede geliştirilen yöntemler içerisinde analiz sınırlarını ulusal düzeyde belirleyen Ulusal İnovasyon Sistemi (UİS) yaklaşımı en çok kabul gören yöntemlerden bir tanesi olmuştur. Böylece yenilik yaratma sürecinin dinamiklerinin belirlenmesinde oldukça kapsamlı ve dinamik bir analiz çerçevesine ulaşılmıştır. Buna paralel olarak uygulanacak inovasyon politikalarının temel eksenleri sistem aktörlerinin desteklenmesi, bu aktörler arasındaki ilişkilerin geliştirilmesi ve sistemi çevreleyen kurumsal atmosfer ile fiziksel altyapının güçlendirilmesi üzerine kurulmuştur. Sonuç olarak UİS yaklaşımının ortaya koyduğu ilkeler çerçevesinde gerçekleşen stratejik dönüşüm sonrasında inovasyon politikalarının hem çeşitlenmesi ve hem de hacminin artması söz konusu olmuştur.

Yukarıda belirlendiği şekilde inovasyon sürecinin dinamiklerinin belirlenmesi ve bu dinamiklerin harekete geçirilmesine yönelik politikaların tasarlanması hususunda son dönemde büyük bir dönüşüm yaşanmıştır. İlk dönemlerde Klasik yaklaşım çerçevesinde yenilik yaratma süreci doğrusal ve tek yönlü modellerle analiz edilerek bunun sonucunda AR-GE harcamaları ve firmalara destek sağlayan uygulamalar temel politika önerileri olarak belirlenmiştir. Günümüzde ise Ulusal İnovasyon Sistemi yaklaşımı yenilik yaratma sürecinin anlaşılması için kapsamlı ve dinamik bir analiz çerçevesi sunarak inovasyon politikalarının hem nicelik ve hem de nitelik olarak kapsamının genişlemesine neden olmuştur. Çalışmamızın amacı Türkiye’de yenilik yaratma kapasitesini desteklemeye yönelik tasarlanan politikalarda yukarıda ifade edilen dönüşümlerin ne oranda dikkate alındığını analiz etmektir. Bunun için birinci bölümde Ulusal İnovasyon Sistemi yaklaşımı çerçevesinde geliştirilen politika tasarım sürecinin temel ilkeleri açıklanmıştır. İkinci bölümde ise Türkiye’de üretilen temel politika belgeleri Ulusal İnovasyon Sistemi yaklaşımı kriterlerine göre değerlendirilmiştir. Sonuç kısmında Türkiye’deki politika tasarım sürecinin etkileştirilmesi için UİS yaklaşımının ortaya koyduğu ilkeler çerçevesinde bazı önerilerde bulunulmuştur.

2. Ulusal İnovasyon Sistemi Yaklaşımının Politika Tasarım Sürecine İlişkin Çıkarımları

İnovasyon politikası tasarımı yenilik yaratma sürecinin etkinliğini artırmak üzere söz konusu süreç içerisinde yer alan temel unsurlara destek sağlayacak uygulamaların belirlenmesi faaliyetlerini kapsamaktadır. Politika tasarımında inovasyon ile ilgili dinamiklerin olumlu yönde harekete geçirilmesinin hedeflendiği göz önüne alınırsa, etkin bir tasarım için öncelikle inovasyon sürecinin temel dinamiklerini etkin biçimde ortaya koyan bir analiz yöntemine ihtiyaç olduğu çok açıktır. Literatürde teknolojik ilerleme ya da inovasyon sürecinin dinamiklerini belirlemeye yönelik olarak birçok yaklaşımın geliştirildiği görülmektedir. Bunların içinde en çok kabul gören yöntem Ulusal İnovasyon Sistemi (UİS) Yaklaşımı olmuştur (Carlsson, 2007; 861). UİS yaklaşımı aynı zamanda başta OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) olmak üzere uluslararası ekonomik kuruluşlardaki politika yapımcılar tarafından da büyük oranda benimsenmiştir. Bunun sonucunda ülkelerin inovasyon süreçlerini sistem yaklaşımı çerçevesinde analiz eden ve bu çerçevede politika üreten birçok rapor ve strateji belgesi yayımlanmıştır (Işık ve Kılıç, 2012: 171). Böylece inovasyon dinamiklerinin belirlenmesi ve bu dinamiklerin harekete geçirilmesine yönelik politikaların tasarlanmasında makro bir yaklaşım olarak UİS yönteminin sunduğu araçlar yoğun bir biçimde kabul görmüştür.

Yenilik yaratma sürecinin makro düzeyde analiz edilmesi ile ilgili ilk araştırmalar Friedrich List’in (1841) Alman ekonomisi üzerine gerçekleştirdiği çalışmalara kadar geriye götürülebilir. Friedrich List ekonomik gelişme açısından bilim ve teknolojinin önemini sistem yaklaşımı çerçevesinde ortaya koyan ilk iktisatçılarıdır. Bununla birlikte UİS yaklaşımının popüler olmasında en önemli eserin Freeman’in (1987) Japon İnovasyon Sistemi hakkında yazdığı “Technology Policy and Economic Performance, Lessons from Japan” başlıklı kitap olduğu söylenebilir.

Bunun dışında Dosi (1988) ve özellikle Lundvall (1992) editörlüğünde hazırlanan eserler UİS yaklaşımının gelişiminde çok önemli rol oynamıştır. Bütün bu çalışmalarda inovasyon süreci Evrimci İktisat ve Kurumsal İktisat yaklaşımlarının ilkeleri çerçevesinde analiz edilmiştir. Burada yapılan en temel varsayımlardan bir tanesi inovasyon sürecinin sistematik bir karakter taşıdığı kabul edilmesidir. Böylece inovasyon süreci analiz edilirken sistem unsurlarını temel değişken olarak ele alan ve bunların üzerine yoğunlaşan bir yöntem benimsenmektedir. Bu çerçevede inovasyon sistemi içerisinde rol oynayan faktörler genel olarak dört temel bileşen altında belirlenmektedir (Balzat, 2005).

- (i) Ulusal İnovasyon Sistemi içinde yer alan aktörler,
- (ii) Ulusal İnovasyon Sistem içindeki karşılıklı ilişkiler ağı,
- (iii) Ulusal İnovasyon Sistemini çevreleyen kurumsal yapı,
- (iv) Ulusal İnovasyon Sistemin alt yapısı.

İlk bileşen çerçevesinde UİS yaklaşımı yenilik yaratma süreci içerisinde çeşitli fonksiyonlar yerine getiren birçok aktörün bulunduğunu belirlemektedir. Sistem içerisinde yer alan bu aktörler belirli bir açık amaç etrafında organize olmuşlardır ve yerine getirdikleri fonksiyonlarla sistemin yenilik yaratma performansını doğrudan etkilerler. UİS içerisinde yer alan aktörlerin başında Eğitim Birimleri, Araştırma ve Geliştirme (AR-GE) Birimleri ve Firmalar gelmektedir. Eğitim Birimleri her aşamada ihtiyaç duyulan nitelikli insan gücünü sağlamak için büyük önem taşımaktadır. AR-GE Birimleri kamu ve özel sektöre bağlı olarak yenilik yaratma faaliyetini doğrudan yürüten Araştırma Enstitülerinden oluşmaktadır. Firmalar yeniliğin ekonomik yaşama aktarılması faaliyetini doğrudan yürüterek UİS içerisinde önemli bir rol oynamaktadır. Bunların dışında Aracı Kurumlar ve Düzenleyici Kamu Kuruluşları da sistem aktörleri olarak önemli görevler yerine getirmektedir. Aracı Kurumlar yenilik yaratma sürecinde farklı fonksiyonları yerine getiren değişik birimler arasındaki dil ve yaklaşım farklılıklarının ortaya çıkardığı iletişim engellerini ortadan kaldırma açısından önemli bir işlev yerine getirmektedir. Son olarak Düzenleyici Kamu Kuruluşları sistem içerisindeki her birimin işleyişindeki genel standartları kurullarla belirleyerek denetimini sağlayan birimlerdir (Arıkan vd. 2003: 67).

Sistem işleyişi içinde dinamizmi belirleyen ikinci bileşen yani aktörler arası ilişkiler inovasyon süreci içindeki en önemli unsurlardan biridir. UİS yaklaşımı aktörler arasındaki etkileşimin aktörlerin fonksiyonlarını tam olarak yerine getirmesi için temel koşullardan biri olarak görmektedir. Öyle ki, her aktör sistem mekanizmasının işleyiş mantığı içerisinde ancak diğer aktörlerle gerektiği şekilde bağlantı kurduğu durumda işlevini etkin bir biçimde yerine getirebilir. Örneğin firmaların ya da Üniversitelerin ulusal inovasyon sistemi içerisinde Üniversite-Sanayi İşbirliği çerçevesinde etkileşime girmesi her ikisinin de etkinliğini artırmaktadır. Firmaların kendi aralarında "kümelenme" (clustering) biçiminde organize olmaları ve etkileşime geçme durumunda da her bir firma için verimlilik dolayısı ile karlılık artmaktadır. Öte yandan, üreticilerin kendi tüketici kitlesi ile kurdukları etkileşimde ulusal inovasyon sistemi içerisinde pozitif yönde önemli bir dinamik yaratmaktadır. Böylece ulusal inovasyon sistemi

içerisinde etkileşerek öğrenme ve birlikte gelişme süreci sistem aktörleri arasındaki karşılıklı ilişkilerin güçlendirmesine bağlı olmaktadır. Başka bir deyişle sistemin bir bütün olarak öğrenme potansiyelini geliştirerek yenilik yaratma kapasitesini artırması sistem içerisindeki aktörlerin aralarında kurdukları güçlü ilişkilere bağlı olmaktadır.

Yenilik yaratma süreci sistem mantığı ile modellendiğinde ortaya çıkan diğer önemli bir bileşen kurumsal yapı olmaktadır. Kurumsal yapı sistemin işleyişini ya da sistem içerisindeki aktörler arası ilişkileri düzenleyen biçimsel ve biçimsel olmayan kurullar bütününden oluşmaktadır. Kurumsal yapı ulusal inovasyon sistemi içerisinde yer alan aktörlerin oluşum biçimi ve davranış kodlarını etkilediği için yenilik yaratma kapasitesini doğrudan etkilemektedir. Öyle ki, kurumsal yapı sistem içerisinde aktörler arasındaki ilişkilerin düzenli bir biçimde gelişmesini sağlayarak belirsizliği ortadan kaldırmaktadır. Toplumun sosyal ve kültürel özelliklerini temsil eden alışkanlıklar ve gelenekler biçimsel olmayan (informal) kurumsal yapı unsurlarını oluşturmaktadır. Bireylerin risk alma iştahı ve uzlaşmaya yatkınlıkları gibi hususlar biçimsel olmayan kurumsal yapı özellikleri olarak belirtilebilir. Toplumsal düzenin sağlanması için devlet tarafından getirilen ve uyulması zorunlu olan hukuk kuralları ise biçimsel (formal) kurumsal yapı unsurları olarak tanımlanmaktadır. Fikri hakların korunması, rekabetin düzenlenmesi ve üretim sürecinde teknik standartların belirlenmesi gibi hukuki düzenlemeler biçimsel kurumsal yapının temel unsurları olarak sayılabilir (Edquist ve Johnson, 2006: 50).

UİS yaklaşımı yenilik yaratma sürecini sistem yaklaşımı ile analiz ederken modelin son temel bileşeni olarak fiziki alt yapı unsuru tanımlanmaktadır. Fiziki alt yapı bileşenin en temel unsurlarından bir tanesi ülkenin sahip olduğu ulaşım altyapısıdır. Gelişmiş bir ulaşım alt yapısının olmadığı ülkelerde etkin bir yenilik yaratma sistemi kurmak imkânsızdır. Bu noktada ulaşım alt yapısı sistem unsurları arasındaki fiziki iletişim ve etkileşimin ucuz ve hızlı bir biçimde sağlanmasında büyük rol oynamaktadır. Sistem unsurları arasında fiziksel olmayan etkileşimin sağlanmasında ise Bilgi ve İletişim Teknolojisi (BİT) alt yapısı etkili olmaktadır. Güçlü BİT altyapısına sahip sistemlerde aktörler arasındaki etkileşim dolayısı ile sistemin yenilik yaratma kabiliyeti artar. Bunun için inovasyon yeteneklerini geliştirmeyi amaçlayan ülkeler ekonomi içerisindeki bütün aktörlerin BİT kullanımını her seviyede artırmaya çalışırlar. Son olarak ülkenin sahip olduğu reel ve finansal kesiminin sahip olduğu özellikler ekonomik alt yapının temel unsurları olarak yenilik yaratma kapasitesi ile yakından ilişkilidir. Gerçekten de reel kesim içerisinde sanayinin ağırlığı ve sanayi kesimi içerisinde sektörel dağılım ve firmaların sahip olduğu özellikler yenilik yaratma sürecini doğrudan etkileyen yapısal unsurlardır. Yenilik yaratmaya yönelik faaliyetler riskli yatırımlar olduğu için kendine özgü finansman araç ve yöntemlerine ihtiyaç duyar. Ülkede söz konusu bu özel finansal araç ve yöntemlerin sunulabilmesinde ise mali piyasaların oluşturduğu finansal alt yapı özellikleri büyük rol oynamaktadır.

Yukarıda belirlendiği şekilde yenilik yaratma süreci dinamiklerinin UİS yaklaşımı tarafından sistematik yaklaşım ile ele alınarak dört temel bileşen üzerinden tanımlanması sonucunda politika tasarım sürecinde önemli dönüşüm yaşanmıştır. UİS yaklaşımı tarafından kamunun inovasyon

sürecini etkinleştirmek amacı ile yapacağı müdahalelerin gerekçesi ve buna paralel olarak önerdiği uygulamalar Klasik yaklaşımının önerilerden oldukça farklı bir biçimde belirlenmektedir. İnovasyon politikaları tasarım sürecinde UİS yaklaşımı çerçevesinde geliştirilen yeni bakış açısının ortaya çıkardığı dönüşümleri aşağıda gösterildiği şekilde dört temel noktada toplamak mümkündür; (Chaminade vd., 2012: 1478).

- (i) İnovasyon politikası tasarım sürecinde geliştirilen uygulamalar hem sayı ve hem de kapsam olarak genişlemiştir.
- (ii) İnovasyon politikaları üretilirken piyasa aksaklıkları yerine sistem aksaklıklarının ortadan kaldırılması üzerine yoğunlaşmıştır.
- (iii) Sistem bileşenleri arasındaki tamamlayıcılık ilişkisinden hareketle “izole politikalar” yerine daha çok “politika paketleri” tercih edilmiştir.
- (iv) Politika tasarım sürecinde patika bağımlılığı (path dependency) olgusuna önem verilmiştir.

İlk olarak yenilik yaratma sürecinin sistem dinamiği içerisinde ele alınması sonucunda söz konusu dinamikleri etkilemeye yönelik politika uygulamalarının sayısı hem nicelik ve hem de nitelik olarak artmıştır. Klasik yaklaşım yenilik yaratma sürecini bilimsel ve teknolojik bilginin üretilmesi ve daha sonra bu bilgilerin firmalar tarafından ekonomik getiri sağlayacak şekilde kullanılması olarak tanımlamıştır. Buna göre inovasyon süreci sınırlı sayıda aktörün tek yönlü ve doğrusal ilişkileri çerçevesinde gerçekleşmektedir. Bunun için inovasyon politikaları AR-GE faaliyetlerini destekleyici sınırlı sayıdaki uygulamaları esas almaktadır. Oysa UİS yaklaşımı yenilik yaratma sürecini dört temel bileşenden oluşan bir sistem mekanizması içerisinde analiz etmektedir. Buna göre AR-GE faaliyetlerini gerçekleştiren birimler UİS yaklaşımı için yenilik yaratma süreci içerisinde rol oynayan aktörlerden sadece biridir. Söz konusu bu aktörlerin dışında inovasyon sistemi içerisinde Eğitim Birimleri, Aracı Kurumlar ve Düzenleyici Kamu Kuruluşları gibi çok sayıda aktör bulunmaktadır. Ayrıca UİS yaklaşımına göre inovasyon politikaları sadece aktörleri değil ama aynı zamanda sistemin diğer bileşenleri olan aktörler arası ilişkileri, kurumsal yapıyı ve fiziksel alt yapıyı da desteklemeye yönelik olmalıdır. Buradan görüldüğü gibi UİS yaklaşımı inovasyon politikaları tasarım alanının kapsamını genişleterek destekleyici uygulamaların sayısının artmasına yol açmıştır.

İkinci olarak, UİS yaklaşımı politika stratejisini sistem aksaklıklarının (systemic failures) ortadan kaldırılması üzerine kurmaktadır. Böylece Klasik yaklaşımın piyasa aksaklıklarının (market failures) ortadan kaldırılması üzerine kurduğu politika rasyonelitesi tamamen değiştirilmiştir. Bilindiği gibi Klasik yaklaşım temel olarak piyasa mekanizması içerisinde her şeyin etkin bir biçimde belirlendiği inancından hareket eder. Ancak sınırlı olsa piyasanın etkin işlemediği bazı durumlar olabilir ve bu durumlarda devletin çeşitli politikalar ile piyasaya müdahale etmesi gerekebilir. Örneğin AR-GE harcamaları sonucunda elde edilen yeni bilgiler “kamu malı” niteliği taşıdığından AR-GE faaliyetleri normal piyasa koşullarında optimum düzeyin altında belirlenir. Bu yüzden devletin geliştireceği politikalar ile AR-GE faaliyetlerine çeşitli biçimlerde destekte bulunması gerekmektedir. Görüldüğü gibi büyük oranda AR-GE faaliyetlerinin desteklenmesi üzerine kurulan

Klasik yaklaşım politika tasarım sürecinin temelinde piyasa başarısızlığının ortadan kaldırılması amacı yatmaktadır. Buna karşın UİS yaklaşımının geniş kapsamlı politika önerilerinin arkasında ise sistem aksaklıklarının ortadan kaldırılmasına yönelik bir rasyonelite bulunmaktadır (Woolthuis vd., 2005: 47).

Sistem aksaklığı ile inovasyon sisteminin yapısal bileşenlerinin etkin bir biçimde işlememesi sonucu yenilik yaratma fonksiyonunu yeterince yerine getiremediği durum ifade edilmektedir. Bunlar, inovasyon sürecinin yönünü ve hızını olumsuz yönde etkileyen ve inovasyon sistemlerinin geliştirilmesini ve iş görmesini engelleyen faktörlerden oluşmaktadır. Bu engeller sistemin yapısal bileşenlerinin fonksiyonlarını yerine getirmesini ya tamamen engeller ya da kısmen yerine getirmesine imkân verir. Yenilik yaratma süreci içerisinde yaşanan sistematik problemler inovasyon sistemi bileşenleri esas alınarak aşağıdaki gibi belirlenebilir (Whoolthuis, vd., 2005:612).

- (i) Aktörlerin ya da organizasyonların varlığı ve kabiliyetlerinin yetersizliği,
- (ii) Aktörler arasındaki ilişkilerin varlığı ve kalitesindeki yetersizlik,
- (iii) Kurumsal yapılanmanın varlığı ve kalitesindeki yetersizlik,
- (iv) Fiziksel altyapının mevcudiyetindeki eksiklik ve kalitesindeki yetersizlik,

UİS yaklaşımı çerçevesinde geliştirilen politika tasarım sürecinde yukarıda belirlenen sistem problemlerinin kaynaklarına göre çözümler geliştirilerek buna uygun araçlar ve uygulamalar belirlenir. Örneğin aktörlerin yetersizliğine ilişkin bir sorun belirlendiğinde yeterli sayıda aktörün katılımını teşvik ve organize etmek için politikalar geliştirilir. Ya da mevcut sistem aktörlerinin kapasitelerini artırmak üzere çeşitli uygulamalar hayata geçirilir. Böylece UİS yaklaşımı inovasyon kapasitesinin gelişiminde rol oynayan sistem bileşenlerinin karşı karşıya olduğu sorunları sistematik problem olarak tanımlayarak bu problemlerin çözümüne yönelik çok daha kapsamlı bir inovasyon politikası tasarım sürecini gündeme getirmektedir.

UİS yaklaşımının politika tasarım sürecinde getirdiği üçüncü önemli dönüşüm izole politikalar yerine daha çok politika paketlerinin üretilmesi ile ilgilidir. UİS yaklaşımı yenilik yaratma süreci içerisindeki aktörlerin ancak birlikte gelişme sağlarsa hem kendi hem de sistemin genel performansını artırabileceğine inanmaktadır. Başka bir ifade ile Ulusal İnovasyon Sistemi içerisindeki aktörler arasında tamamlayıcılık ilişkisi bulunmaktadır. Bu özellik sistem unsurlarına yönelik uygulanacak politikaların tasarım sürecinde takip edilecek stratejileri çok yakından etkilemektedir. Buna göre sistem içerisinde sadece bir unsur hedef seçerek uygulanacak izole politikalarla söz konusu bu unsurun performansını artırmak mümkün olmamaktadır. Örneğin, sadece Araştırma-Geliştirme faaliyetlerini finansal olarak desteklemeyi hedefleyen politikalarla Araştırma-Geliştirme faaliyetlerinin performansını artırmak mümkün değildir. Eğer sistem içerisinde İnsan Sermayesine ilişkin yetersizlikler var ise Araştırma-Geliştirme faaliyetlerine ne kadar büyük kaynak ayrılırsa ayrılırsın bu faaliyetlerin etkin bir biçimde gerçekleştirilmesi mümkün olmaz. Bu nedenle sistem içerisinde sadece bir unsur üzerine yoğunlaşan izole politikalar yerine bütüncül inovasyon politika stratejisi

çerçevesinde bir biri ile ilişkilendirilmiş politika paketlerine ihtiyaç bulunmaktadır.

Dördüncü olarak UİS yaklaşımı politika tasarımı geliştirdiği sistematik analizin bir sonucu olarak patika bağımlılığı (path dependency) olgusuna büyük bir önem verir. Patika bağımlılığı kavramı geçmişte oluşmuş ve hala süregelen faktörlerin bu günkü gelişmeleri belirlemesi durumunu ifade etmektedir. Böylece UİS yaklaşımı yenilik yaratma süreci içerisinde rol alan bir aktörün sadece mevcut yapı içerisindeki diğer aktörler ile birlikte etkileşim halinde olduğunu varsaymaz. Aynı zamanda mevcut yapının tarihi süreç içerisinde geliştiğini belirterek sistem içerisindeki aktörlerin şimdiki davranış sınırlarının tarihi gelişimin bugüne taşıdığı faktörlerle çizildiğini iddia eder. Başka bir ifade ile inovasyon sistemi içerisindeki aktörlerin değişim ve dönüşüm ile ilgili gerçekleştireceği fonksiyonlar geçmişte yapılan seçimler ve yaşanan tecrübe üzerinde şekillenen ve bu güne taşınan mevcut sistematik yapının kontrolü altındadır (Peters, 2006: 15). Öyle ki, bazen sistem içerisinde yenilik yapılması veya dönüşüm gerçekleştirilmesi durumunda çok daha iyi bir konuma ulaşılması söz konusu olsa dahi bu gerçekleştirilemez. Patika bağımlılığı olgusu özellikle gelişmekte olan ülkelerin yenilik yaratma süreçlerinde önemli engeller yaratabilmektedir. Çünkü söz konusu ülkelerde tarihin bu güne taşıdığı sosyo-ekonomik yapı değişim ve dönüşüm için çeşitli biçimlerde ayak bağı olabilmektedir. Bu durumda söz konusu problem göz önüne alınmadan geliştirilecek politikalar için ne kadar enerji ve kaynak harcanırsa harcanırsın olumlu sonuç alınması mümkün olmamaktadır. Bu bakımdan yenilik yaratma süreçlerinde patika bağımlılığının ortaya çıkaracağı ek güçlükler hesaba katılarak politikalar ona göre tasarlanmalıdır.

3. Türkiye’de İnovasyon Politikası Tasarım Sürecinin Analizi

Çalışmanın bu bölümünde Türkiye’deki inovasyon politikaları tasarım sürecine ilişkin gelişmeler genel hatları belirlenmiş ve yaşanan tecrübeler UİS yaklaşımının ilkeleri çerçevesinde analiz edilmiştir. Böylece, amacımız Türkiye’nin inovasyon politikası üretim sürecinde takip ettiği stratejinin UİS yaklaşımının ortaya koyduğu ilkelerle ne derece uyumunu değerlendirmektir.

Türkiye’de Bilim ve Teknoloji Politikalarının geliştirilmesi sürecine ilişkin ilk önemli aşamanın Devlet Planlama Teşkilatı’nın kurulması ve bu kuruluş önderliğinde hazırlanan Beş Yıllık Kalkınma Planları çerçevesinde gerçekleştirildiği söylenebilir. Öyle ki, 30 Eylül 1960 tarihinde DPT’nin kurulmasına paralel olarak hazırlanmaya başlanan Beş Yıllık Kalkınma Planları 1980 yılı öncesindeki dönemde bilim ve teknoloji politikalarının ortaya konmasında önemli bir araç olmuştur. Bu dönem içerisinde Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu’nun (TUBİTAK) 24 Temmuz 1963 tarihinde kurulması da bilim ve teknoloji politikalarının oluşturulması açısından önemli bir aşamayı ifade etmektedir. TUBİTAK bu süreçte temel ve uygulamalı araştırmalara ilişkin bilim politikası oluşturulmasında önemli katkılar sağlamıştır. Bununla birlikte 1980’li yıllara kadar Türkiye’nin inovasyon politikalarına ilişkin uygulamalara daha çok Beş Yıllık Kalkınma Planları içinde yer verilmiştir. Başka bir ifade ile 1980’li yıllara kadar bağımsız bir inovasyon politika belgesinin hazırlanması söz konusu olmamıştır. Bu

bakımdan, 1980’li yıllara kadar gelinen süreçte, Türkiye’de üretilen inovasyon politikalarına ilişkin bilgilere sadece Beş Yıllık Kalkınma Planları içinde ulaşmak mümkündür.

Türkiye’de inovasyon politikası üretimine ilişkin ilk kapsamlı çalışma ancak 1980’li yılların başında gerçekleştirilebilmiştir. Bu süreçte Ekim 1983 tarihinde yayımlanan “Türk Bilim ve Teknoloji Politikası: 1983-2003 Strateji Belgesi” inovasyon politikası tasarımı ile ilgili olarak önemli bir adım teşkil etmiştir. Söz konusu bu belge ile Türkiye’nin 1983-2003 dönemine ilişkin bilim ve teknoloji politikaları ilk kez ayrıntılı bir biçimde ortaya konulmuştur (TUBİTAK, 1983). Böylece kalkınma planları içinde parçalı biçimde yer alan politika kararları Türkiye’de ilk kez bütünlük içinde kapsamlı bir politika metni içinde ifade edilmiştir. Raporla öncelikli olarak bilim ve teknoloji kapasitesi ile ilgili bazı temel hedeflerin belirlendiği görülmektedir. Daha sonra bu amaçlara ulaşmak için üretim teknolojilerinde hangi alanlara öncelik verileceği ve AR-GE faaliyetlerinin nasıl destekleneceği açıklanmaktadır. Bu arada yenilik yaratma sürecinde engel yaratan bazı önemli yapısal sorunlara da değinilmiştir. Ancak söz konusu bu belge Türkiye’deki politika oluşturma çabalarının ilk kapsamlı ürünü olsa dahi maalesef uygulanma şansı hiç olmamıştır (Türkcan, 2009: 643-645).

Yine bu süreçte 4 Ekim 1983 tarihinde 18181 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan 77 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile ulusal bilim politikasının yürütülmesi amacıyla Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu (BTYK) oluşturulmuştur. Kuruluş kararnamesinde yılda iki kere toplanması öngörülen BTYK, 1983 yılından sonraki ilk toplantısını ancak 9 Ekim 1989 tarihinde gerçekleştirmiştir. BTYK 2. ve 3. Toplantılarını ise sırası ile 3 Şubat 1993 ve 25 Ağustos 1997 tarihlerinden yapabilmıştır. BTYK 2 Haziran 1998 yılında gerçekleştirdiği 4. Toplantısından sonra 2004 yılına kadar her yıl bir kez toplanabilmiştir. BTYK 2005 yılından 2010 yılına kadar ise her yıl iki kere toplanmıştır. BTYK’un 2011 yılından itibaren, 2013 yılı hariç, yine yılda bir kez toplanabildiği görülmektedir. Böylece 1983 yılında kurulduktan sonra 2016 yılına kadar 46 kez toplanması öngörülen BTYK ancak 29 defa toplanabilmiştir. Kurulun toplanma sürecinde görülen bu istikrarsızlık Türkiye yürütülen inovasyon politikası tasarım süreci ve uygulamalarına ilişkin önemli bir eksiklik olarak tespit edilebilir.

Türkiye’de inovasyon politikası tasarım sürecinde önemli diğer bir gelişme BTYK’nun 3 Şubat 1993 tarihindeki 2. toplantısında “Türk Bilim ve Teknoloji Politikası: 1993-2003” başlığı ile yeni bir politika belgesinin uygulanmaya konmasıyla yaşanmıştır. Türkiye’nin inovasyon politikası tasarım sürecinde ikinci önemli aşamayı ifade eden söz konusu bu politika belgesinin yayımlandığı ikinci BTYK toplantısının ilk toplantıdan sonra dört yıl gecikme ile gerçekleştirilmesi ilginçtir. Daha önce 1983-2003 dönemi için 1983 yılında hazırlanarak sunulan politika belgesinin uygulanmasında etkili olamayan ve ilk toplantısını dahi belgenin yayımlandığı tarihten altı yıl sonra 1989 yılında yapabilen BTYK, 1993 yılında gerçekleştirdiği ikinci toplantısında gelecek dönem için takip edeceği yeni bir politika belgesine ihtiyaç duymuştur. Kabul edilen bu yeni belge daha önce hazırlanan ve 1983 ile 2003 yılları arasındaki dönemi kapsayan ilk belgenin genişletilmiş yeni bir versiyonudur (TUBİTAK, 1993). Burada da yine ilk

belgede olduğu gibi bazı temel hedefler konulmuş ve bu hedeflere ulaşmak için hangi üretim teknolojilerine yoğunlaşılacağı belirlenmiştir. Ayrıca söz konusu hedeflere ulaşılması için AR-GE harcamalarının çeşitli biçimlerde desteklenmesi politikaların temel odağı olarak seçilmiştir (Türkcan, 2009: 654-656).

Son olarak Türkiye’de inovasyon politikaları ile ilgili olarak 2003-2023 dönemini kapsayacak şekilde “Ulusal Bilim ve Teknoloji Politikaları: 2003-2023 Strateji Belgesi” başlığı ile bir politika belgesi uygulanmaya konulmuştur. BTYK 13 Aralık 2000 tarihinde gerçekleştirdiği 6. Toplantısında en son bilim ve teknoloji politika çalışmasının 1993 yılında 1993-2003 dönemini kapsayacak şekilde gerçekleştiğine vurgu yapılarak 2023 yılına kadar uzanan 20 yıllık bir dönem için yeni bir politika belgesi hazırlama görevi TÜBİTAK’a vermiştir. Bu görevin yerine getirilmesi ile ilgili olarak TUBİTAK tarafından kapsamlı bir proje hazırlanarak BTYK’ın 24 Aralık 2001 tarihinde gerçekleştirdiği 7. Toplantısında gündemine getirilmiştir. Bu toplantı sonunda bilim ve teknoloji politikalarına ilişkin stratejileri belirleyecek belgenin hazırlanması için “Vizyon 2023: Bilim ve Teknoloji Stratejileri” projesi kabul edilmiştir. Bu proje kapsamında “Teknoloji Öngörü Projesi”, Ulusal Teknoloji Envanteri Projesi”, “Araştırmacı Bilgi Sistemi (ARBİS)” ve “Ulusal Araştırma Altyapı Bilgi Sistemi (TARABİS)” başlıklarında dört adet alt proje hayata geçirilmiştir. TUBİTAK önderliğinde Ocak 2002’de başlayan proje çalışmaları her ne kadar Türkiye’nin 2003-2023 dönemi için politika üretmek amacıyla tasarlanırsa da ancak Kasım 2004 tarihinde tamamlanarak yayınlanmıştır. “Ulusal Bilim ve Teknoloji Politikaları: 2003-2023 Strateji Belgesi” başlığı ile sunulan belgenin esas itibarı ile yukarıda ifade edilen Teknoloji Öngörü Projesinin sonuçlarına dayalı olarak hazırlandığı görülmektedir. Öte yandan diğer üç projenin ise hem özel hem de kamu sektöründeki araştırmacı bilgisi ve AR-GE alt yapısına ilişkin veri tabanı oluşturmak üzere gerçekleştirildiği anlaşılmaktadır (TUBİTAK, 2004).

Ulusal Bilim ve Teknoloji Politikaları: 2003-2023 Strateji Belgesi incelendiğinde iki temel bölümden oluştuğu belirlenmektedir. İlk bölümde Teknoloji Öngörü Projesi kapsamında yapılan çalışmaların sonuçları aktarılmış, ikinci bölümde ise bu çalışma sonuçlarına göre oluşturulan Ulusal Bilim ve Teknoloji Stratejisi hakkında bilgi verilmiştir. Buna göre ilk bölümde geniş bir katılımı ile gerçekleştirilen çalışmalar sonucunda belirlenen öncelikli teknoloji alanlarına ilişkin bilgiler aktarılmıştır. Belgenin ikinci kısmında ise izlenecek strateji ve atılması gereken ilk adımlar hakkında açıklamalar da bulunulmuştur. Burada politika belgesinde geliştirilen stratejinin üç tane ayak üzerine oturtulduğu belirtilmektedir. Bu ayaklar “odaklanma”, “iş birliği ağlarının oluşturulması” ve “sistematik bir bütünlük içinde yönetimin sağlanması” olarak ifade edilmiştir. Stratejinin birinci ayağı olan “odaklanma” ile anlatılmak istenen olgu AR-GE kaynaklarının yoğunlukla daha önceden belirlenen teknoloji alanlarına yönlendirilmesidir. Araştırma faaliyetini yürütenler ile araştırma sonuçlarını ekonomik ve toplumsal faydaya dönüştürecek birimler arasında işbirliği sağlayacak yapıların kurulması ise “İş birliği ağlarının oluşturulması” çerçevesinde ifade edilmiştir. Son olarak “sistematik bir bütünlük içinde yönetimin sağlanması” ibaresi ile Ulusal Yenilik Sistemi’nin kurulması ve işletilmesi anlatılmak istenmiştir. Bunun dışında Ulusal Yenilik Sistemi ile ilgili

olarak aşağıda belirtilen ifadelerden başka hiçbir açıklama strateji belgesi içinde yer almamaktadır.

“Türkiye’nin mevcut Ulusal Yenilik Sisteminin, eksik halkalarının tamamlanıp bütün halkaları mükemmelleştirilerek ve dayandığı toplumsal kültür tabanı da geliştirilerek etkin bir biçimde işleminin sağlanması şarttır. Ayrıca, ulusal yenilik sistemini, yerel düzeydeki yenilikçi, yaratıcı yetenek birikimlerini etkin bir biçimde hareket geçirip geliştirebilme açısından tamamlayacak bölgesel yenilik sistemlerinin de kurulması gerekir”.

Yukarıdaki açıklamalardan anlaşılacağı üzere Türkiye’nin yenilik yaratma sürecini desteklemeye yönelik olarak hazırlanmış olduğu son politika belgesinin tasarlanma sürecinde UİS yaklaşımının ortaya koyduğu ilkelerden yeterince yararlanılmamıştır. Her ne kadar politikaların uygulanmasında takip edilecek stratejinin bir ayağı olarak “sistematik bir bütünlük içinde yönetimin sağlanması” olgusuna vurgu yapılsa ve ulusal yenilik sistemi ile ilgili kısa bir paragraf bulursa dahi söz konusu belgenin UİS yaklaşımının ortaya koyduğu modelleme çerçevesinde tasarlandığını ileri sürmek imkânsızdır. Oysa çalışmamızın ilk bölümünde açıkladığımız gibi hem ulusal ve hem de uluslararası ekonomik kuruluşlar UİS yaklaşımının ortaya koyduğu ilkeler çerçevesinde inovasyon politikalarını tasarlamaktadır. Ancak 2003-2023 strateji belgesinde ne UİS’nin temel bileşenlerine göre Türkiye’deki durum analiz edilmiş ne de bu bileşenlerle ilgili olarak belirlenen “sistem problemlerine” yönelik olarak politika tasarım süreci geliştirilmiştir. Bunun yerine belgenin esasını Teknoloji Öngörü Projesi kapsamında elde edilen bilgiler sonucunda belirlenen öncelikli teknoloji alanlarına ilişkin konulan hedeflerin planlaması oluşturmaktadır.

Bunun ötesinde politika belgesinin uygulanmasına ilişkin geliştirilen stratejinin üç ayağından ikincisi ve üçüncüsü yani “iş birliği ağlarının oluşturulması” ve “sistematik bir bütünlük içinde yönetimin sağlanması” olguları aslında birbirinden farklı olgular değildir. Sistematik yaklaşım ile bir süreç değerlendirildiğinde ya da yönetildiğinde çalışmamızın önceki kısmında belirttiğimiz gibi sistem içindeki aktörler, aktörler arasındaki etkileşim ve işbirliği, sistemin kurumsal ve fiziki alt yapı temel bileşenleri oluşturmaktadır. Buna göre her hangi bir süreç sistem yaklaşımı ile ele alındığında durum analizi, sorun tespiti, çözüm önerileri ve buna uygun politika tasarımları bu dört sistem bileşenine göre geliştirilir. Dolayısı ile sistematik bütünlük çerçevesinde yaklaşım sağlamak her hangi bir stratejinin parçası değil temel stratejinin bizzat kendisi olarak tanımlanabilir. Ayrıca sistematik yaklaşım stratejisi ile bir süreç değerlendirildiğinde söz konusu süreç içerisindeki birimler arasındaki etkileşim ve işbirliğini geliştirmek sürecin etkin işlemesi için sistematik yaklaşımın öngördüğü temel hususlardan bir tanesidir. Başka bir ifade ile sistematik yaklaşım sistem içerisindeki birimler arasında iş birliği ağlarının oluşturulması olgusunu da kapsamaktadır.

Son olarak 2003-2023 politika belgesinde dikkat çeken diğer bir unsur politika tasarım sürecinde bütün ağırlığın öncelikli teknolojik alanlarının belirlenerek bunlara yönelik AR-GE faaliyetlerinin artırılması olduğu görülmektedir. Bu durum belgenin Klasik yaklaşımın benimsediği ilkeler çerçevesinde tasarlandığı izlenimi yaratmaktadır. Çünkü önceki bölümde açıkladığımız gibi Klasik yaklaşım UİS yaklaşımının aksine daha çok AR-GE faaliyetlerini merkeze alan bir strateji

çerçevesinde politika tasarım sürecini gerçekleştirmektedir. Bu durum yenilik yaratma kapasitesini artırmakla ilgili olarak politika tasarım sürecini sadece AR-GE merkezli bilim ve teknoloji politikalarının üretilmesine yönünde kısıtlamaktadır. Oysa UİS yaklaşımı yenilik yaratma sürecinin içinde gerçekleştiği ulusal düzeydeki sistem unsurlarının- aktörler, aktörler arası ilişkiler ve bunları çevreleyen kurumsal ve fiziksel yapı – etkinliklerini geliştirmeye yönelik çok daha kapsamlı bir politika tasarım sürecine imkân vermektedir.

Bütün bunların dışında UİS yaklaşımının geniş bir biçimde benimsenmesinden sonra politika tasarım sürecindeki kapsam genişlemesini ifade etmek üzere yenilik yaratmaya yönelik uygulamalar “Bilim ve Teknoloji Politikaları” olarak isimlendirilmek yerine “İnovasyon Politikaları” olarak nitelenmeye başlamıştır. Buna karşın 2003-2023 strateji belgesi dâhil olmak üzere Türkiye’de üretilen politika belgelerinin hiç birinin bu şekilde isimlendirilmediği görülmektedir. Bu durum Türkiye’de yenilik yaratma sürecinin etkinleştirilmesine yönelik ortaya konan politika belgelerinin tasarım sürecinde, modern UİS yaklaşımının belirlediği ilkeler yerine, büyük oranda Klasik yaklaşımın ortaya koyduğu stratejiye göre hareket edildiğini açıkça ortaya koymaktadır. Başka bir ifade ile Türkiye’de yenilik yaratma kapasitesini geliştirmek üzere ortaya konan politika belgelerinin içeriği sadece belirli teknolojik alanlara yönelik olarak yürütülen AR-GE faaliyetlerini destekleyici bilim ve teknoloji politikalarından oluşmaktadır.

4. Sonuç ve Değerlendirme

İnovasyon günümüzde ekonomik gelişme ve refah seviyesinin en önemli belirleyicisi haline gelmiştir. Böylece bütün ülkeler yenilik yaratma kapasitelerini geliştirmek için oldukça kapsamlı inovasyon politikalarını hayata geçirmeye başlamışlardır. Bu süreçte uygulanacak inovasyon politikalarında başarılı olmak her şeyden önce politika tasarım sürecinde etkin olmayı gerektirmiştir. Politika tasarım sürecinde inovasyon süreci ile ilgili dinamiklerin harekete geçirilmesi hedeflendiğinden etkin bir tasarım için öncelikle inovasyon sürecinin temel dinamiklerini kapsamlı biçimde ortaya koyan bir analiz yöntemine ihtiyaç olduğu çok açıktır. Literatürde inovasyon sürecinin dinamiklerini belirlemeye yönelik olarak birçok yaklaşım geliştirilmiştir. İlk dönemlerde bilimsel buluşların teknolojik yeniliklere uygulanması sürecini doğrusal modellerle ele alan Klasik yaklaşım hâkim olmuştur. Buna paralel olarak inovasyon politikaları AR-GE faaliyetlerinin desteklenmesini esas alan “Bilim ve Teknoloji Politikaları” çerçevesinde planlanmıştır.

Son dönemlerde ise yenilik yaratma sürecini çok yönlü ve karmaşık bir yapı içerisinde modelleyen sistem yaklaşımları büyük önem kazanmıştır. Bu kapsamda Ulusal İnovasyon Sistemi (UİS) yaklaşımı yenilik yaratma sürecini aktörler, aktörler arası ilişkiler ve bunları çevreleyen kurumsal ve fiziksel yapı içinde analiz ederek çok daha kapsamlı bir politika tasarım sürecine imkân vermiştir. Bu şekilde yenilik yaratma sürecinin içinde gerçekleştiği sistemin bütün unsurlarının politika konusu olması politika alını geliştirerek uygulamaları nitelik ve nicelik olarak artırmıştır. Bu şekilde yenilik yaratma sürecini desteklemeye yönelik uygulamalarda “Bilim ve Teknoloji Politikaları” olarak ifade edilen çerçevenin çok ötesinde “İnovasyon Politikaları” ile kavramsallaştırılan büyük bir dönüşüm yaşanmıştır. Hem

akademik dünya da ve hem de politika yapımcılar arasında bu dönüşümler büyük oranda benimsenmiş ve modern bir yaklaşım olarak sistematik bakış açısı büyük kabul görmüştür.

Türkiye’de yenilik yaratma sürecini desteklemeye yönelik politika tasarım süreçleri incelendiğinde ise UİS yaklaşımının getirdiği dönüşümlerin yeterince benimsenmediği görülmektedir. Öyle ki, Türkiye’deki politika tasarım sürecinde, modern UİS yaklaşımının belirlediği ilkeler yerine, daha çok Klasik yaklaşımın ortaya koyduğu strateji egemen olmuştur. Buna göre politika belgeleri inovasyon politikalarını belirlemekten daha çok öncelikli teknoloji alanlarına ilişkin hedeflerin planlanması ile sınırlandırılmıştır. Böylece Türkiye’deki politika belgelerinin etkin bir Ulusal İnovasyon Sistemi’nin kurulması hedefi çerçevesinde gerçekleştirilen kapsamlı bir tasarım sürecinin ürünü olmadığı görülmektedir. Oysa Türkiye’de yenilik yaratma sürecinde etkinleşmek meselesi sadece bir takım bilim ve teknoloji ile ilgili kurum ve kuruluşların meselesi olmaktan çıkarılıp toplumsal bir proje haline dönüştürülmelidir. Bunu sağlamanın yolu ise UİS yaklaşımının öngördüğü biçimde etkin bir Ulusal İnovasyon Sisteminin Türkiye’de kurulmasıdır.

Kaynakça

- Arıkan, C., Müfit, A., Durgut, M., & Göker A. (2003). *Ulusal İnovasyon Sistemi: Kavramsal Çerçeve, Türkiye İncelemesi ve Ülke Örnekleri*. TUSİAD, Yayın No: TUSİAD-T/2003/10/362.
- Balzat, M. (2006). *An Economic Analysis of Innovation Extending the Concept of National Innovation Systems*. London: Edward Elgar Publishing.
- Carlsson, B. (2007). Innovation Systems: A Survey of the Literature from a Schumpeterian Perspective. İçinde: Hanusch H. Pyka A (eds), *Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics*, Cheltenham, Elgar, (p.857-871).
- Chaminade, C., Intarakumnerd, P., & Sappasert, K. (2012). Measuring systemic problems in National Innovation Systems. An application to Thailand, *Research Policy*, 41, 1476-1488.
- Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G., & Soete, L. (eds.) (1988). *Technical Change and Economic Theory*. London: Pinter.
- Edquist, C., & Johnson, B. (2006). Institution and Organizations in Systems of Innovation. İçinde: Charles Edquist (Ed), *System of Innovation-Technologies, Institutions and Organizations*, (p. 40-63). London and Washington: Printer Publishers.
- Freeman, C. (1987). *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. London: Pinter.
- Işık, N., & Kılınç, E. C. (2012). İnovasyon sistemi yaklaşımı ve inovasyon’un coğrafyası: Türkiye örneği. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetim Dergisi*, 7(1), 169-198.
- List, F. (1841) *National System of Political Economy*, Philadelphia, J.B. Lippincott.

- Lundvall, B., Å. (ed.) (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter Publishers.
- Peters, S. (2006). *National Systems of Innovation: Creating High-Technology Industries*. NewYork: Springer Publishing.
- TUBİTAK (1983). *Türk Bilim Politikası 1983-2003*. Ankara: T.C. Devlet Bakanlığı.
- TÜBİTAK (1993). *Türk Bilim ve Teknoloji Politikası 1993-2003*. Ankara: TÜBİTAK Yayınları.
- TÜBİTAK (2004). *Ulusal Bilim ve Teknoloji Politikaları 2003-2023 Strateji Belgesi*. Ankara: TÜBİTAK Yayınları.
- Türkcan, E. (2009). *Dünya'da ve Türkiye'de Bilim, Teknoloji ve Politika*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Woolthuis, R. K., Lankhuizen, M., & Gilsing, V. (2005). A System Failure Framework for Innovation Policy. *Technovation*, 25, 609-619.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Kanıtı Dayalı Uygulamalar Modeli Çerçevesinde Geliştirilen İcraatçı Liderlik Ölçeği'nin Türkçe Uyarlaması

Turkish Adaptation of the Implementation Leadership Scale Developed through the Framework of Evidence-Based Practices Model

Meltem Akca ^{a, *}, Meltem Yavuz ^b

^a Arş. Gör. Dr., İstanbul Üniversitesi, Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi, Ulaştırma ve Lojistik Bölümü, 34320, İstanbul/Türkiye.
ORCID: 0000-0001-5544-5929

^b Arş. Gör. Dr., İstanbul Üniversitesi, Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi, Ulaştırma ve Lojistik Bölümü, 34320, İstanbul/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-8331-7999

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Kanıtı Dayalı Uygulamalar
İcraatçı Liderlik
Türkçe İcraatçı Liderlik Ölçeği

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Implementation Leadership
Evidence-Based Practices
Turkish Implementation Leadership Scale

ÖZ

Bu araştırmanın amacı Aarons ve arkadaşları (2014) tarafından Kanıtı Dayalı Uygulamalar Modeli çerçevesinde geliştirilen İcraatçı Liderlik Ölçeği'ni Türkçe'ye uyarlamak ve ölçeğin psikometrik özelliklerini incelemektir. 412 katılımcıdan elde edilen verilere uygulanan doğrulayıcı faktör analizi sonuçlarına göre, ölçeğin orijinal formundaki gibi dört boyutlu bir yapıda olduğu saptanmıştır. Türkçe İcraatçı Liderlik Ölçeği'nin madde-toplam korelasyon katsayılarının 0.29 ile 0.83 arasında olduğu gözlemlenmiş, iç tutarlık katsayısı $\alpha = 0.91$ olarak hesaplanmıştır. Ayrıca, ölçeğin yapı geçerliliğini kuvvetlendirmek adına ölçeğin birleşim ve ayrışım geçerlilikleri de değerlendirilmiştir. Türkçe İcraatçı Liderlik Ölçeği'nin dilsel eşdeğerliliği de test edilmiş olup Türkçe ve İngilizce uygulamalar arasında yüksek düzeyde pozitif ve anlamlı ilişkilere rastlanmıştır. Analiz bulguları, İcraatçı Liderlik Ölçeği'nin Türkiye'deki örneklem üzerinde yeterli düzeyde geçerlilik ve güvenilirlik değerlerine sahip olduğunu ortaya koymuştur.

ABSTRACT

The purpose of this study is to adapt the original version of Aarons et al.'s (2014) Implementation Leadership Scale (ILS) which was based on Evidence-Based Practices Model to Turkish and examine its psychometric properties. According to the confirmatory factor analysis results (n = 412), factors were yielded four dimensions as in the original scale. While the item-total correlation coefficients of the Turkish ILS ranged from 0.29 to 0.83, the Cronbach's alpha coefficient for Turkish ILS was 0.91. Besides, convergent validity and discriminant validity were evaluated to strengthen construct validity of the Turkish ILS. Linguistic equivalence of the Turkish ILS was also tested. The findings proved that ILS had an adequate level of reliability and validity over Turkish sample.

1. Giriş

“Uygulama” kavramı karar verme sürecinin öncesini, yürütme aşamasını ve sonrasını ifade etmekte ve faaliyetlerin bir süreç içerisinde yönetsel olarak ele alındığını vurgulamaktadır (Rousseau ve Gunia, 2016: 669). “*Kanıtı dayalı uygulamalar*” (evidence-based practices) ise örgütsel

amaçlara erişmek ve yürütülen işlerin, sunulan hizmetlerin kalitesini arttırmak için teori temelli, denenmiş ve güvenilirliği yüksek uygulamaların icra edilmesi olarak tanımlanmaktadır (Bartlett ve Francis-Smythe, 2016: 616). Kanıtı dayalı uygulamalar, belirli bir konuda araştırma sonuçlarının seçilmesi, sonuçların incelenmesi ve sonuçların uygulama kararları için hazır hale getirilmesi süreçlerini

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: meltemy@istanbul.edu.tr

içermektedir (Küçük, Çakmak, Kapucu, Koç ve Kahveci, 2017: 2; Melnyk ve Fineout-Overholt, 2011). Kanıta dayalı uygulamaların oluşturulması, uygulanması ve devamlılığının sağlanması sağlık kurumları başta olmak üzere pek çok organizasyonda önemli hale gelmektedir. Kanıta dayalı uygulamalar, özellikle operasyonel anlamda kalite artırımını amaçladığından konuya yönelik ilgi genişlemektedir (Aarons, Hurlburt ve Horwitz, 2011; Jensen, Weersing, Hoagwood ve Goldman, 2005). Bununla birlikte, kanıta dayalı uygulamaların kullanım alanının genişlemesi, uygulamalara yönelik bir takım sorunların da gün yüzüne çıkmasında etkili olmaktadır. Deliktaş ve Kabukçuoğlu'na (2017:131) göre organizasyonlarda kanıta dayalı uygulamaların başarılı bir şekilde icra edilmesini engelleyen bazı faktörler bulunmaktadır. Bu faktörler; kaynakların eksik oluşu, zaman kısıtlılığı, iş yükü, iş-ödül dengesizliği, değişikliği desteklemeyen otorite, lider-üye etkileşiminin ve çalışan motivasyonunun zayıf oluşu, bilimsel araştırma yapma ve kanıt elde etmeye yönelik eksikliklerdir (Mills, Field ve Cant, 2009; Gerrish vd., 2007; Di Censo, Ciliska ve Guyatt, 2005). Kanıta dayalı uygulamaların başarısını engelleyen faktörlerin elimine edilmesi için bu uygulamalar ile ilgili bilgi sahibi ve destekleyici bir liderin mevcut olması önem arz etmektedir (Kamaşak, Yozgat ve Yavuz, 2016).

Organizasyonlarda kanıta dayalı uygulamaların oluşumunu, özenle uygulanmasını ve benimsenmesini sağlayacak liderlik türünün icraatçı liderlik olabileceği ilk olarak Aarons, Ehrhart ve Farahnak (2014) tarafından belirtilmiştir. Yazarlar, icraatçı liderliğin özelliklerinin belirlenmesi amacıyla bir ölçek geliştirmişlerdir (Aarons vd., 2014:1). İlgili çalışmada liderlerin kabul etmediği ve desteklemediği uygulamaların başarı oranının düşük olmasından yola çıkılmış ve kanıta dayalı yenilikçi uygulamaların sürdürülebilir başarı sağlaması için çalışanları yönlendiren ve uygulama amaçları doğrultusunda çalışan yetkinliklerinin de gelişmesine katkı sunacak bir rol modele ihtiyaç duyulduğu vurgulanmıştır. Bu çalışmada da kanıta dayalı uygulamaların uygulanması önündeki engellerin aşılmasını sağlayacak stratejik bir lider olarak kabul edilen "icraatçı liderlik" kavramıyla ilgili Aarons vd. (2014) tarafından geliştirilen ölçeğin (Implementation Leadership Scale - ILS), Türkiye örnekleme üzerinde Türkçe'ye uyarlanması amaçlanmıştır. Ayrıca, kanıta dayalı uygulamalar hususunda bilgi verilmesi ve kanıta dayalı uygulamalar ile liderlik arasındaki ilişkiyi teorik perspektiften ele alan görüşlerin de aktarılması hedeflenmiştir.

2. Kanıta Dayalı Uygulamalar

Kanıta dayalı uygulamaların kökeni Aydınlanma Dönemi'ne kadar dayanmakla birlikte, uygulamaların 1980'li yıllarda kavramsallaşmaya başladığı bilinmektedir (Rousseau ve Gunia, 2016: 668). Kanıta dayalı uygulamalar, geleneksel yönetim uygulamalarından farklı olarak karar vermede makul, akla yatkın, özenli, açık kanıtların kullanımını içeren yenilikçi uygulama yöntemleridir (Köktaş ve Köseoğlu, 2015; Bayın ve Akbulut, 2012; Sackett, 2000). Kanıta dayalı uygulamalar; ekonomiklik, etkinlik ve verimlilik ilkeleri üzerine kurulmuş olup, *bilimsel bilgi* sayesinde operasyonel çıktı kalitesinin artabileceği felsefesine dayanmaktadır (Melnyk ve Fineou-Overholt, 2011; Trinder, 2000).

Kanıta dayalı uygulamaların genel özellikleri aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

- (i) Faaliyetlerin yürütülmesi sürecinde yerine getirilecek görevlerin iyi bir şekilde planlanması ve yürütülmesi amacını taşımaktadır (Çopur, Kuru ve Seyman, 2015: 52).
- (ii) Karar verme ve uygulama sürecinde, bilimsel bilgi birikimini dikkate alarak ihtiyaç duyulan en iyi bulguları seçme yöntemidir (Rousseau ve Gunia, 2016: 668).
- (iii) Uzman kararlarına ilişkin sonuçları geliştirmeyi ve bilimsel etkinliği kanıtlanmamış uygulamaları ortadan kaldırarak kanıt temelli uygulamaların kullanımını arttırmayı hedefler (Rousseau ve Gunia, 2016: 668).
- (iv) Bilginin etkin bir şekilde yönetildiği profesyonel bir süreci tanımlamaktadır (Yılmaz, 2005: 43; French,1999).

Kanıta dayalı uygulamalar icra edilirken, öncelikle karar vermeyi gerekli kılabilecek faaliyet alanındaki problem tanımlanır. Sonrasında, problemi çözmeye kullanılacak kanıtlar için bilimsel araştırma yapılır. Araştırma sonucu ulaşılan bulguların uygunluğu ve doğruluğu analiz edildikten sonra problemin çözümü amacıyla gerekli uygulamada kullanılır. Son olarak, uygulama sonucunda elde edilen çıktılar değerlendirilir (Yılmaz, 2005: 43; Colyer ve Kamath, 1999).

Epistemolojik ve yöntem bilimsel açıdan bir şeyin kanıt olarak ele alınması için araştırma pratiğinden doğması ve bu kapsamda uygulanması gerekir (Marston ve Watts, 2003: 152). Tecrübe, gelenek, öngörü, uzman görüşü, klinik ve bilimsel bilgi, kanıta dayalı uygulamalar temelinde ele alınan kanıtlar arasında değerlendirilmektedir (Köktaş ve Köseoğlu, 2015: 39). Ayrıca, Trammer ve arkadaşlarına göre (1998) kanıta dayalı uygulamalarda kullanılan kanıt türleri deneysel, deneysel olmayan ve uzman görüşüne dayalı olmak üzere üç grupta ele alınmaktadır. Bu bağlamda, klinik-analitik çalışmalar ve meta analizler "deneysel kanıt"; gözleme yönelik araştırmalar ve yarı deneysel çalışmalar "deneysel olmayan kanıt"; literatür destekli görüş bildiren raporlar ise "uzman görüşü" olarak kabul edilmektedir (Kara ve Babadağ, 2003: 97). Kanıta dayalı uygulamaların kullanıldığı faaliyet alanı karar vermede ön plana çıkarak en iyi kanıtın hangisi olması gerekliliğini belirleyebilmektedir. Örneğin sağlık sektöründe klinik bilgi tercih edilirken, kamu yönetimi alanında uzman görüşü ve tecrübe kanıt olarak kullanılabilir.

Kanıta dayalı uygulamalar, araştırma ve karar verme yöntemlerinin şeffaf ve adil olmasını sağlamanın yanı sıra çalışan tatmini ve hizmet kalitesini arttırmaktadır. (Küçük, 2010:129). Ayrıca, operasyonel maliyetlerin azalmasını yanı sıra yürütülen faaliyetlere yönelik riski de en aza indirmektedir (Çopur, Kuru ve Seyman, 2015: 52).

2.1. Kanıta Dayalı Uygulamaların Yürütülmesinde İcraatçı Liderliğin Önemi

Bir organizasyonda kanıta dayalı uygulamaların faaliyete geçirilmesi, çalışanlar tarafından benimsenmesi, uygulanması ve devamlılığının sağlanmasında iletişime

önem veren, destekleyen ve kanıta dayalı uygulamalar konusunda bilgili bir liderin mevcut olmasının uygulama başarısı açısından kritik bir rol oynadığı düşünülmektedir (Deliktaş ve Kabukçuoğlu, 2017; Sandström, Borglin, Nilsson ve William, 2011; Wallen vd., 2010; Pipe vd., 2008; Melnyk, 2007). Liderler, uygulamaların yerine getirilmesinde fırsatları algılama, fon sağlama, kaynakları yönetme ve politikaları icra etme görevlerini üstlenirler (Aarons, Ehrhart ve Farahnak, 2014: 2). Bilindiği üzere liderler, değişim ve yenilikçiliğe yönelik çalışanları olumlu yönde etkileyebilme gücüne sahiptir. Bu nedenle liderlik, kanıta dayalı uygulamaların icra edilmesine yönelik yenilikçi ve pozitif bir örgüt ikliminin tasarlanmasında ele alınan bir araçtır (Aarons ve Sommerfeld, 2012; Aarons, 2006; Klein, Conn ve Sorra, 2001).

Kanıta dayalı uygulamaların etkin bir şekilde uygulanması için gerekli çalışma ortamının tesis edilmesi, destekleyici bir liderin varlığında kolaylaşmaktadır (Scott-Findlay ve Golden-Biddle, 2005). Fine, Aguila ve Kovner'in (2009) de belirttiği üzere çalışanların kanıtları elde etme yetkinliklerinin geliştirilmesinde destekleyici liderlik önemli bir rol oynamaktadır. Ayrıca, lider desteği kanıta dayalı uygulamaların meşrulaşması ve çalışanlar tarafından kabul görmesinde de etkilidir (Melnyk, Fineout-Overholt, Gallagher-Ford ve Kaplan, 2012: 415). Liderlerin kabul etmediği ve desteklemediği uygulamaların başarı oranı düşüktür. Bunun yanı sıra lider desteği, kanıta dayalı uygulamaların öğrenilmesi ve geliştirilmesinde önemli rol oynamaktadır (Rousseau ve Gunia, 2016: 669). Son olarak, kanıta dayalı uygulamaların yapımını ve icraatını destekleyen liderlerin varlığı kanıt temelli stratejilerin yayılmasını etkiler (Köktaş ve Köseoğlu, 2015: 38).

2.2. İcraatçı Liderliğin Ölçülmesi

İcraatçı liderliğin ölçülmesi ilk olarak Aarons ve arkadaşları (2014) tarafından Amerika'daki klinik tedavi uzmanlarının katılımıyla (n=459) geliştirilen '*Implementation Leadership Scale*' isimli ölçek sayesinde gerçekleştirilmiştir. Ölçeğin geliştirilmesi sürecinde öncelikle, Kanıta Dayalı Uygulamalar Modeli irdelenmiş olup, bu uygulamaların icra edilmesi için ihtiyaç duyulan liderlik tipinin stratejik öneme sahip olan icraatçı liderlik olabileceği belirtilmiştir. İcraatçı liderlik kavramını ölçebilecek olan ifadeler için madde havuzu oluşturulurken örgütsel değişim iklimi ve uygulamalara yönelik lider davranışlarını inceleyen teorilerden yola çıkıldığı ifade edilmiştir. Maddelerin kapsam ve geçerlilik bakımından uygunluğu uzmanlar ile birlikte değerlendirilmiştir. Uzman görüşleri doğrultusunda potansiyel maddeler de dikkate alınarak görünüş ve kapsam geçerliliği test edilerek, 29 ifade ve beş boyuttan oluşan bir taslak ölçek meydana gelmiştir. Daha sonra yapılan keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizleri neticesinde, ölçek her biri üçer ifadeden meydana gelen dört boyutlu ve 12 ifadeli bir şekil almıştır. Ölçeğin boyutları;

- (i) Proaktif liderlik (proactive leadership): Liderin öncü ve girişimci davranışları,
- (ii) Bilgili liderlik (knowledgeable leadership): Liderin kanıta dayalı uygulamalar konusundaki yetkinliği,
- (iii) Destekleyici liderlik (supportive leadership): Liderin çalışanları desteklemesi ve motive etmesi,

- (iv) Sebatkâr liderlik (perseverant leadership): Liderin azimli, kararlı ve sabırlı olması şeklinde tanımlanmıştır.

Yapılan psikometrik analizler sonucu kısa, net ve anlaşılabilir bir ölçek elde edildiği belirtilmiştir. Yazarlara göre İcraatçı Liderlik Ölçeği, kanıta dayalı uygulamaların icra edilmesinde liderliğin etkisini ve rolünü anlamamıza yardımcı olmaktadır. Ayrıca organizasyonların çalışanlar üzerinde destekleyici olabilecek icraatçı liderliğin geliştirilmesine yönelik insan kaynakları politika ve programlarını teşvik edeceği belirtilmiştir (Aarons vd., 2014).

3. Metodoloji

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı Aarons ve arkadaşları (2014) tarafından Kanıta Dayalı Uygulamalar Modeli çerçevesinde geliştirilen İcraatçı Liderlik Ölçeği'ni Türkçe'ye uyarlamak ve ölçeğin psikometrik özelliklerini incelemektir. İcraatçı Liderlik Ölçeği'nin Türkçe'ye kazandırılmasıyla kanıta dayalı uygulamaların bilinirliğinin artması, bu uygulamaların uygulayıcısı olarak icraatçı liderliğin ulusal literatürde yer alması ve bu alanda yapılacak olan ampirik araştırma sayısının artması beklenmektedir.

3.2. Araştırmanın Kapsamı

Araştırma evrenini İstanbul ili Avrupa yakasında bulunan bir sağlık grubunda çalışmakta olan toplam 619 sağlık personeli oluşturmaktadır. Barlett, Kotrlık ve Higgins'in (2001: 46) örneklem formülasyonuna göre 619 kişilik bir evrenin örneklem büyüklüğü %95 güven sınırları içerisinde ve %5 anlamlılık düzeyinde 237 olarak hesaplanmıştır. Araştırma verilerini elde edebilmek için kolayda örnekleme yöntemiyle anket formları farklı branş ve görevlerde çalışmakta olan hastane personeline dağıtılmıştır. Bir ay içerisinde geri dönen anket formları incelenmiş ve 412 anketin analizler için uygun olduğu tespit edilmiştir.

3.3. Araştırmanın Yöntemi

İcraatçı Liderlik Ölçeği Türkçe'ye uyarlanırken sırasıyla; a) ölçek uyarlama kararı verilmesi, b) ölçeğin hedef dile çevrilmesi, c) geri çeviri yapılması, d) uzman görüşüne başvurulması, e) her iki dili bilen örnekleme hem orijinal hem uyarlanmış ölçeğinin uygulanması (ön test), f) güvenilirlik ve geçerliliğin test edilmesi adımları takip edilmiştir (Gürbüz ve Şahin, 2016: 196; DeVellis, 2016).

Özgün ölçeklerde yer alan İngilizce ifadeler Türkçe'ye çevrilirken, Brislin, Lonnen ve Thorndike'in (1973) çeviri adımları izlenmiştir. Bunun için öncelikle İngilizce ifadeler bağımsız iki farklı çevirmen tarafından Türkçe'ye çevrildikten sonra, bu ifadeler tekrardan İngilizce'ye çevrilerek, orijinal ölçek ile kıyaslama yapılmıştır (Brislin, Lonnen ve Thorndike, 1973). Çeviriden kaynaklanabilecek yanlışlığın azaltılması için sistematik olarak hem dilbilimsel hem de psikolojik olarak öznel değerlendirme uygulanmıştır (Bayık ve Gürbüz, 2016: 7). Bu bağlamda, ölçeğin orijinal hali, çevirisi ve geri-çevirisinin alanla uyumluluğunun değerlendirilmesi açısından yönetim ve strateji alanında

çalışan, her iki dili (Türkçe, İngilizce) de anlayan ve konuşan iki uzmanın görüşlerine başvurulmuştur.

Anlaşılabilirlik bakımından anket formunun görünüş geçerliliğinin (face validity) tespit edilebilmesi için 19 katılımcının bulunduğu bir gruba pilot çalışma uygulandıktan sonra, kişilerin sözlü geri bildirimleri doğrultusunda anket formunun uygulanabilir hale geldiğine karar verilmiştir (Sartori, 2010). Sonrasında, kapsam geçerliliği (content validity) için ilgili taslak ölçek, yönetim ve strateji alanında uzman 5 kişiye gönderilerek, ifade önermeleriyle ilgili görüşleri sorulmuştur (Wynd, Schmidt ve Schafer, 2003; Rubio vd., 2003). Uzmanlardan, taslak ölçüm aracında yer alan her bir maddenin uygun olup olmadığı ve ilgili boyutları ne ölçüde temsil ettiğine yönelik yapılması istenen değerlendirmede; "uygun değil", "biraz uygun, maddenin uygun şekilde getirilmesi gerek", "oldukça uygun ancak küçük değişiklikler gerekli", "çok uygun" şeklindeki ifadelerden hangisine katıldıklarını işaretlemeleri istenmiştir. Uzmanların görüşleri doğrultusunda ilgili maddelerin kapsam (içerik) geçerlilik oranları (KGO), Lawshe'nin (1975: 567) formülü ile tespit edilmiştir. Bu çalışma için 5 uzman görüş bildirdiğinden her bir maddenin kapsam geçerlilik oranının minimum olması gereken değer 0.99 olarak belirlenmiştir (Lawshe, 1975; Ayre ve Scally, 2014). Lawshe Analizi sonucuna göre, kapsam geçerlilik oranı 0.99'un altında olan ifadeye rastlanmamış olup, herhangi bir ifade aday ölçek formundan çıkartılmamıştır. Yalnızca, bazı ifadeler uzmanların önerileri doğrultusunda araştırmaya katılanlar tarafından daha iyi anlaşılabilmesi adına revize edilmiştir. Ek olarak, 'implementation leadership' kavramının Türkçe'ye 'icraatçı liderlik' olarak çevrilmesi uygun bulunarak 12 ifadeli taslak Türkçe İcraatçı Liderlik Ölçeği ön test için hazır duruma getirilmiştir.

Ön testin yapılabilmesi için hem İngilizce hem de Türkçe bilen, araştırmanın örneklem grubuyla aynı özellikleri taşıyan 37 katılımcıya ölçeğin hem orijinali hem de Türkçe uyarlaması uygulanmış olup, test-tekrar test analizi gerçekleştirilmiştir. Katılımcılardan gelen olumlu geri bildirimlerin ardından bir sonraki aşamaya geçilmiştir. Ölçek maddelerinin İngilizce ve Türkçe çevirileri arasındaki dilsel eşdeğerliğin sorgulanması amacıyla ölçeklere ait ortalamalar korelasyon analizi ile karşılaştırıldıktan sonra madde-toplam puan korelasyon analizine başvurulmuştur. Orijinal ölçekte dört alt boyuttan oluşan 12 ifadeli Türkçe İcraatçı Liderlik Ölçeği'nin birinci ve ikinci düzey faktöriyel yapısı LISREL 8.8 Scientific Software International programı kullanılarak test edilmiştir. Ölçeğin iç tutarlılığın değerlendirilmesinde Cronbach's Alpha katsayısı temel alınmıştır. Ayrıca ölçeğe ilişkin yapı geçerliliğinin test edilmesinde uyum ve ayrışım geçerlilikleri de analizlere dâhil edilmiştir.

4. Bulgular

4.1. Dilsel Eşdeğerlilik (Test-tekrar Test)

Türkçe İcraatçı Liderlik Ölçeği'nin dilsel eşdeğerliğini test edebilmek adına İstanbul ili Avrupa yakasında bulunan bir sağlık grubunda çalışan ve araştırmaya dâhil olan 37 katılımcıya önce ölçeğin Türkçe formu, 5 gün sonra ise İngilizce formu uygulanmıştır. Ölçekte yer alan ifadeler hiç katılmıyorum (1)'den tamamen katılıyorum (5)'e uzanan beşli derecelendirme sistemi ile ölçülmüştür.

İki uygulama sonucunda ölçeğin orijinal formu ile Türkçe formu arasında yüksek düzeyde pozitif ve anlamlı ($r = .93$, $p < 0.05$) ilişki görülmüştür (Tablo 1). Elde edilen bu bulgu doğrultusunda ölçeğin orijinal formu ile Türkçe formunun eş değer nitelik taşıdığına karar verilmiştir.

Tablo 1. Ölçek Maddelerinin İngilizce ve Türkçe Çevirileri Arasındaki Korelasyon Değerleri

Maddeler	Uygulama	r
İL1	Türkçe	0.87*
	İngilizce	
İL2	Türkçe	0.90*
	İngilizce	
İL3	Türkçe	0.74*
	İngilizce	
İL4	Türkçe	0.84*
	İngilizce	
İL5	Türkçe	0.88*
	İngilizce	
İL6	Türkçe	0.90*
	İngilizce	
İL7	Türkçe	0.90*
	İngilizce	
İL8	Türkçe	0.77*
	İngilizce	
İL9	Türkçe	0.85*
	İngilizce	
İL10	Türkçe	0.95*
	İngilizce	
İL11	Türkçe	0.94*
	İngilizce	
İL12	Türkçe	0.89*
	İngilizce	
İL	Türkçe	0.93*
	İngilizce	

* $p < 0.05$

4.2. Madde Analizi

412 katılımcıdan elde edilen verilere madde-toplam puan korelasyon analizi uygulanmıştır. Analiz bulgularına göre, ölçekte yer alan 12 maddenin korelasyon katsayılarının pozitif yönde ve anlamlı olarak $r = 0.29$ ile 0.83 ($p = 0.000$) aralığında değiştiği görülmektedir (Tablo 2).

Tablo 2. Madde-Toplam Puan Korelasyonları (n=412)

Madde No	İfade	r
1	Yöneticim kanıta dayalı uygulamaların yerine getirilmesi için olanak sağlamaktadır.	0.64*
2	Yöneticim kanıta dayalı uygulamaların yerine getirilmesindeki engelleri ortadan kaldırmaktadır.	0.49*
3	Yöneticim kanıta dayalı uygulamaların yerine getirilmesindeki standartları belirlemektedir.	0.71*
4	Yöneticim kanıta dayalı uygulamalar hususunda bilgilidir.	0.38*
5	Yöneticim kanıta dayalı uygulamalar hakkındaki sorulara cevap verebilme yetkinliğine sahiptir.	0.56*
6	Yöneticim kanıta dayalı uygulamalar ile ilgili ne konuşulması gerektiğini bilir.	0.79*
7	Yöneticim kanıta dayalı uygulamaların başarılı şekilde yerine getirilmesinde çaba gösteren kişileri takdir eder.	0.83*
8	Yöneticim kanıta dayalı uygulamaların daha fazla öğrenilmesi konusundaki çalışan çabalarını destekler.	0.68*

9	Yöneticim kanıta dayalı uygulamaların kullanımı için çalışan çabalarını destekler.	0.82*
10	Yöneticim kanıta dayalı uygulamaların yerine getirilmesinde sorun çıksa dahi kararından dönmez, işi sonuna kadar sürdürür.	0.63*
11	Yöneticim kanıta dayalı uygulamaların yerine getirilmesinde karşılaşılan zorluklara rağmen faaliyetleri sürdürür.	0.29*
12	Yöneticim kanıta dayalı uygulamaların yerine getirilmesinde ortaya çıkacak kritik sorunlara ilişkin problemleri belirleyerek aksi yönde hareket eder.	0.58*

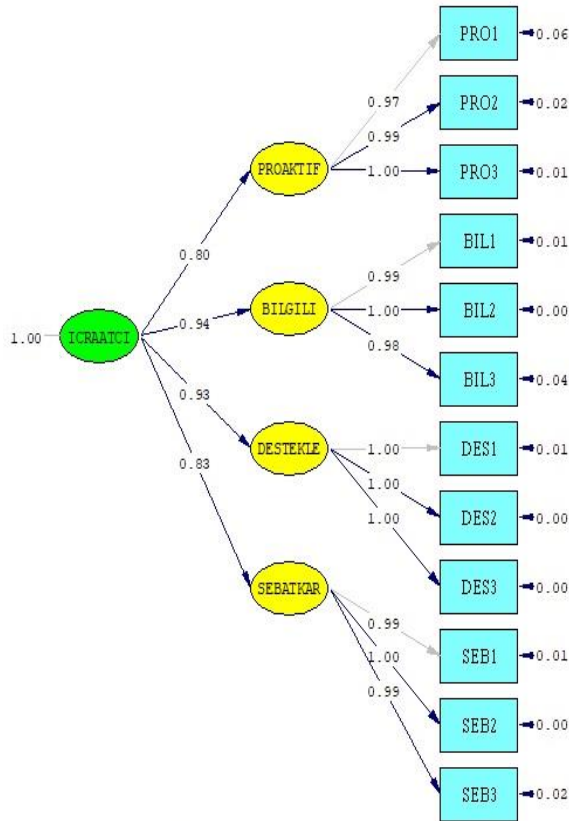
*p < 0.05

4.3. Doğrulayıcı Faktör Analizi

Türkçe İcraatçı Liderlik Ölçeği'nin öngörülen teorik yapısını doğrulayabilmek amacıyla (Hooper ve Mullen, 2008; Şencan, 2005) doğrulayıcı faktör analizine (DFA) başvurulmuştur (Harrington, 2009: 13; Hurley vd., 1997: 681).

Proaktif liderlik, bilgili liderlik, destekleyici liderlik, sebatkâr liderlik alt boyutlarından oluşan 12 ifadeli ölçeğin birinci ve ikinci düzey faktöriyel yapısı, LISREL 8.8 Scientific Software International programı kullanılarak test edilmiştir. Beşli derecelendirme sisteminde, 412 katılımcıdan elde edilen verilerin normal dağılım göstermesi sebebiyle maksimum olabilirlik (maximum likelihood) hesaplama yöntemine başvurulmuş kovaryans matrisi oluşturulmuştur (Kline, 2014).

Şekil 1. İkinci Düzey Dört Faktörlü DFA Modeli



Chi-Square=170.30, df=50, P-value=0.0004, RMSEA=0.033

Birinci düzey dört faktörlü DFA sonuçlarına göre elde edilen parametre değerlerine bakıldığında, Türkçe İcraatçı Liderlik Ölçeği'nin öngörülen teorik yapı (dört faktörlü model) ile uyuşmakta olduğu görülmüştür. Ancak bilindiği üzere çok faktörlü yapıdaki ölçekleri oluşturan bağımsız faktörler daha geniş ve kapsayıcı üst düzey (high order) veya ikinci düzey (second order) bir faktör altında toplanabilmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2016: 335). Bu yüzden birinci düzey faktör analizinde yer alan değişkenlerin (proaktif liderlik, bilgili liderlik, destekleyici liderlik, sebatkâr liderlik), bir üst örtük değişken olan icraatçı liderlik değişkenini oluşturup oluşturmadığı ikinci düzey doğrulayıcı faktör modeli ile de test edilmiştir. Birinci ve ikinci düzey dört faktörlü DFA sonuçlarına göre elde edilen uyum iyiliği değerleri her iki model için çok benzer olmakla birlikte ikinci düzey modelin nispeten daha kabul edilebilir (Çapık, 2014) düzeyde olduğu söylenebilmektedir (n = 412; $\chi^2 / df = 3.79$ (p < 0.05; CFI = 0.967, TLI = 0.948; RMSEA = 0.068; SRMR = 0.028). İkinci düzey dört faktörlü DFA sonuçları Şekil 1 üzerinden incelenebilmektedir.

4.4. Güvenilirlik Analizi

Madde ve doğrulayıcı faktör analizleri sonrasında 12 ifadeli Türkçe İcraatçı Liderlik Ölçeği için güvenilirlik analizi, Cronbach alfa (α) değeri hesaplanarak yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre iç tutarlılık katsayısı; proaktif liderlik boyutu için $\alpha = 0.89$ (3 ifade), bilgili liderlik boyutu için $\alpha = 0.87$ (3 ifade), destekleyici liderlik boyutu için $\alpha = 0.92$ (3 ifade), sebatkâr liderlik boyutu için $\alpha = 0.88$ (3 ifade) ve genel tüm ölçek için $\alpha = 0.91$ (12 ifade) olarak hesaplanmıştır. Yani ölçekte yer alan maddeler arasındaki iç tutarlılık değerinin kabul edilebilir değer olan 0.70'den yüksek olduğu söylenebilmektedir (Nunnally ve Bernstein, 1994).

4.5. Birleşim ve Ayrışım Geçerliliği

Türkçe İcraatçı Liderlik Ölçeği'nin yapı geçerliliğini kuvvetlendirmek adına ölçeğin birleşim (convergent validity) ve ayrışım (discriminant) geçerlilikleri de değerlendirilmiştir.

Türkçe İcraatçı Liderlik Ölçeği'nin birleşim geçerliliğinin değerlendirilmesi için orijinal ölçekte (Aarons vd., 2014) olduğu gibi *Dönüşümcü Liderlik Ölçeği* ile olan ilişkisi analiz edilmiştir. Araştırmaya katılan çalışanların (n = 412) dönüşümcü liderlik ile ilgili algılarını ölçmek için Bass ve Avolio (1995) tarafından geliştirilen *Çok Faktörlü Liderlik Ölçeği'nden* (The Multifactor Leadership Questionnaire – MLQ) yararlanılmıştır. Verilerin elde edilebilmesi için ilgili ölçekte yer alan dört alt boyuttan oluşan (karizma, ilham, entelektüel etki, bireyselleştirilmiş ilgi) dönüşümcü liderlik bölümündeki 20 ifade kullanılmıştır. Güvenilirlik analizi sonuçlarına göre iç tutarlılık katsayısı; karizma boyutu için $\alpha = 0.82$ (8 ifade), ilham boyutu için $\alpha = 0.92$ (4 ifade), entelektüel etki boyutu için $\alpha = 0.90$ (4 ifade), bireyselleştirilmiş ilgi boyutu için $\alpha = 0.88$ (4 ifade) ve genel tüm ölçek için $\alpha = 0.91$ (20 ifade) olarak hesaplanmıştır. Dört alt boyuttan oluşan ölçeğin yapı geçerliliği birinci düzey faktör analizi ile doğrulandıktan sonra bu değişkenlerin, bir üst örtük değişken olan dönüşümcü liderlik değişkenini oluşturup oluşturmadığı ikinci düzey doğrulayıcı faktör modeli ile de doğrulanmıştır. İkinci düzey iki faktörlü DFA sonuçlarından elde edilen uyum iyiliği değerleri (n = 412 ; χ^2

/ $df = 2.79$ ($p < 0.05$); RMSEA = 0.06; NFI = 0.92; NNFI = 0.91; CFI = 0.93; SRMR = 0.07; GFI = 0.96; AGFI = 0.94) iyi ve kabul edilebilir uyum düzeyindedir. Bununla birlikte, icraatçı liderlik ile dönüşümcü liderlik arasında yüksek düzeyde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki ($r = 0.823$, $p < 0.05$) tespit edilerek, Türkçe İcraatçı Liderlik Ölçeği'nin birleşim geçerliliğini sağladığı görülmüştür (Gürbüz ve Şahin, 2016: 168; Aarons vd., 2014: 6).

Türkçe İcraatçı Liderlik Ölçeği'nin ayrışım geçerliliğinin değerlendirilmesi için orijinal ölçekte (Aarons vd., 2014) olduğu gibi örgütsel iklim algısı ile olan ilişkisi analiz edilmiştir. Araştırmaya katılan çalışanların ($n = 412$) örgütsel iklim ile ilgili algılarını ölçmek için Patterson ve arkadaşları (2005) tarafından geliştirilen *Örgütsel İklim Ölçeği'nden* (The Organizational Climate Measure - OCM) yararlanılmıştır. Örgütsel iklim algısı boyutlarından algılanan özerklik ve performans geribildirim seviyesi ele alınmıştır. Güvenilirlik analizi sonuçlarına göre iç tutarlılık katsayısı, algılanan özerklik seviyesi boyutu için $\alpha = 0.87$ (5 ifade) ve performans geribildirim seviyesi boyutu için $\alpha = 0.91$ (5 ifade) olarak hesaplanmıştır. Korelasyon analizi bulgularına göre icraatçı liderlik ile hem algılanan özerklik seviyesi ($r = 0.14$, $p < 0.05$) hem de performans geribildirim seviyesi ($r = 0.17$, $p < 0.05$) arasında düşük düzeyde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı ilişkilere rastlanmıştır. İlgili bulgular, Türkçe İcraatçı Liderlik Ölçeği'nin ayrışım geçerliliğinin olduğunu işaret etmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2016: 168; Aarons vd., 2014: 6).

5. Sonuç ve Tartışma

Günümüz organizasyonlarında geleneksel yönetim uygulamalarının yanı sıra kanıta dayalı uygulamalar gibi yeni yaklaşımların da ortaya çıkması, örgütsel amaçların gerçekleştirilmesinde ihtiyaç duyulan liderlik modellerinin de farklılaşmasına zemin hazırlamaktadır. Kanıta dayalı uygulamaların başarılı bir şekilde uygulanması için icraatçı liderlik tipolojisi ön plana çıkmaktadır (Aarons vd., 2014). İcraatçı liderlerin yenilikçi uygulamaları desteklemesi ile organizasyonların hizmet kalitesinin artacağı ve maliyet verimliliği sağlanacağı belirtilmektedir (Kamaşak, Yavuz ve Öztürk, 2017). Bu bağlamda stratejik açıdan organizasyonlara değer katabilecek olan icraatçı liderliğin anlaşılması, öncül ve çıktılarının araştırılması, yapılan ampirik araştırma sayısının artması faydalı görünmektedir. Belirtilen amaçlara hizmet etmesi adına bu araştırmada bilebildiğimiz kadarıyla icraatçı liderlik kavramını ölçebilecek olan ilk ve tek ölçeğin Türkçe uyarlamasının yapılması hedeflenmiştir. Aarons vd. (2014) tarafından geliştirilen İcraatçı Liderlik Ölçeği ile hangi liderlik davranışlarının yaratıcı ve stratejik olarak kanıta dayalı uygulamaları harekete geçireceği ve uygulamaların daha iyi bir şekilde yerine getirilmesinde ve devamlılığının sağlanmasında etkili olabileceğinin belirlenmesi mümkündür (Aarons vd., 2014).

Doğrulamalı faktör analizi sonuçlarına göre ($n = 412$; $\chi^2 / df = 3.79$ ($p < 0.05$); CFI = 0.967, TLI = 0.948; RMSEA = 0.068; SRMR = 0.028) orijinal ölçekteki gibi Türkçe versiyonda da ölçeğin dört boyutlu olduğu (proaktif liderlik, bilgili liderlik, destekleyici liderlik, sebatkâr liderlik) ve uyum iyiliği değerlerinin kabul edilebilir düzeyde olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Orijinal ölçekte yapılan doğrulamalı faktör analizi sonucunda birinci düzey faktör yükleri 0.90 ve 0.97

aralığında; ikinci düzey faktör yükleri ise 0.90 ve 0.94 aralığında dağılım göstermiştir. Türkçe uyarlama çalışmasında da birinci düzey faktör yükleri 0.97 ve 1.00 aralığında, ikinci düzey faktör yükleri ise 0.80 ile 0.83 aralığında dağılıma sahip olmuştur. Bu sonuçlara göre uyarlama çalışmasındaki faktör yüklerinin orijinal ölçekteki benzer şekilde dağıldığı ve büyük farkların gözlemlenmediğini söylemek mümkündür.

Güvenilirlik analizi bulgularına göre iç tutarlılık katsayısı; proaktif liderlik boyutu için $\alpha = 0.89$ (3 ifade), bilgili liderlik boyutu için $\alpha = 0.87$ (3 ifade), destekleyici liderlik boyutu için $\alpha = 0.92$ (3 ifade), sebatkâr liderlik boyutu için $\alpha = 0.88$ (3 ifade) ve genel tüm ölçek için $\alpha = 0.91$ (12 ifade) olarak hesaplanmıştır. Orijinal ölçekte ise proaktif liderlik boyutu için $\alpha = 0.96$ (3 ifade), bilgili liderlik boyutu için $\alpha = 0.96$ (3 ifade), destekleyici liderlik boyutu için $\alpha = 0.95$ (3 ifade), sebatkâr liderlik boyutu için $\alpha = 0.96$ (3 ifade) ve genel tüm ölçek için $\alpha = 0.98$ (12 ifade) olarak hesaplanmıştır.

Madde-toplam puan korelasyon analizi bulgularına göre, ölçekte yer alan 12 maddenin korelasyon katsayılarının pozitif yönde ve anlamlı olarak $r = 0.29$ ile 0.83 ($p = 0.000$) aralığında değiştiği görülmüştür. İlgili korelasyon katsayılarının orijinal ölçekteki değerlere yakın olduğunu söylemek mümkündür.

İcraatçı liderlik ile dönüşümcü liderlik arasında yüksek düzeyde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki ($r = 0.823$, $p < 0.05$) tespit edilerek, Türkçe İcraatçı Liderlik Ölçeği'nin birleşim geçerliliğini sağladığı görülmüştür (Gürbüz ve Şahin, 2016: 168; Aarons vd., 2014: 6). Ayrışım geçerliliği açısından korelasyon analizi bulgularına göre icraatçı liderlik ile hem algılanan özerklik seviyesi ($r = 0.14$, $p < 0.05$) hem de performans geribildirim seviyesi ($r = 0.17$, $p < 0.05$) arasında düşük düzeyde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı ilişkilere rastlanmıştır. Türkçe uyarlaması yapılan orijinal ölçekte de icraatçı liderlik ile dönüşümcü liderlik arasında istatistiksel olarak anlamlı ve yüksek düzey, icraatçı liderlik ile örgütsel iklim arasında istatistiksel olarak anlamlı ve düşük düzey bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Birleşim ve ayrışım geçerliliği kapsamında da benzer sonuçların saptandığı gözlemlenmektedir.

Bu uyarlama çalışmasından elde edilen bulgulara göre ölçeğin, Aarons ve arkadaşları (2014) tarafından geliştirilen orijinal ölçekteki sonuçları destekler nitelikte olduğu tespit edilmiştir. Geçerlilik ve güvenilirlik analizleri tamamlanan ölçeğin, kanıta dayalı uygulamaların geliştirilmesini ve uygulanmasını sağlayabilecek olan icraatçı liderlik konusunda araştırma yapmak isteyen araştırmacılar tarafından kullanılabilirliği düşünülmektedir. İlerleyen çalışmalarda ölçeğin daha büyük ve farklı örneklem grupları ile geçerlilik ve güvenilirlik analizleri tekrarlanabilir.

Kaynakça

- Aarons, G. A. (2006). Transformational and transactional leadership: Association with attitudes toward evidence-based practice. *Psychiatric services*, 57(8), 1162-1169.
- Aarons, G. A., & Sommerfeld, D. H. (2012). Leadership, innovation climate, and attitudes toward evidence-based practice during a statewide implementation. *Journal of the American Academy of Child & Adolescent Psychiatry*, 51(4), 423-431.

- Aarons, G. A., Ehrhart, M. G., & Farahnak, L. R. (2014). The implementation leadership scale (ILS): development of a brief measure of unit level implementation leadership. *Implementation Science*, 9(1), 45.
- Aarons, G. A., Hurlburt, M., & Horwitz, S. M. (2011). Advancing a conceptual model of evidence-based practice implementation in public service sectors. *Administration and Policy in Mental Health and Mental Health Services Research*, 38(1), 4-23.
- Ayre, C., & Scally, A. J. (2014). Critical values for Lawshe's content validity ratio: Revisiting the original methods of calculation. *Measurement and Evaluation in Counseling and Development*, 47(1), 79-86.
- Barlett, J. E., Kotrlik, J. W., & Higgins, C. C. (2001). Organizational research: Determining appropriate sample size in survey research. *Information technology, learning, and performance journal*, 19(1), 43-50.
- Bartlett, D., & Francis-Smythe, J. (2016). Bridging the divide in work and organizational psychology: evidence from practice. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 25(5), 615-630.
- Bass, B. M., & Avolio, B. J. (1995). MLQ: Multifactor leadership questionnaire (Technical Report). Binghamton University, NY: Center for Leadership Studies.
- Bayık, M., & Gürbüz, S. (2016). Ölçek uyarlamada metodoloji sorunu: Yönetim ve örgüt alanında uyarlanan ölçekler üzerinden bir araştırma. *İş ve İnsan Dergisi*, 3(1), 1-20.
- Bayın, G., & Akbulut, Y. (2012). Kanıt dayalı yaklaşım ve sağlık politikası. *Ankara Sağlık Bilimleri Dergisi* 1(2), 115-132.
- Brislin, R. W., Lonnen, W. J., & Thorndike, E. M. (1973). *Cross-cultural research methods*. New York, NY: Wiley.
- Clark, L. A., & Watson, D. (1995). Constructing validity: Basic issues in objective scale development. *Psychological Assessment*, 7(3), 309-319.
- Colyer, H., & Kamath, P. (1999). Evidence-based practice. A philosophical and political analysis: some matters for consideration by professional practitioners. *Journal of Advanced Nursing*, 29(1), 188-193.
- Çapık, C. (2014). Geçerlik ve güvenilirlik çalışmalarında doğrulayıcı faktör analizinin kullanımı. *Journal of Anatolia Nursing and Health Sciences*, 17(3), 196-205.
- Çopur, E. Ö., Kuru, N., & Seyman, Ç. C. (2015). Hemşirelikte kanıt dayalı uygulamalara genel bakış. *Sağlık ve Hemşirelik Yönetimi Dergisi*, 1(2), 51-55.
- Deliktaş A., & Kabukçuoğlu, K. (2017). Maternal bakımda kanıt dayalı uygulama kültürünün oluşturulması. *Gümüşhane Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*, 6(2), 130-138.
- DeVellis, R. F. (2016). *Scale development: Theory and applications*. California, USA: Sage Publications.
- DiCenso, A., Guyatt, G., & Ciliska, D. (2005). *Evidence-based nursing e-book: A guide to clinical practice*. USA: Elsevier Health Sciences.
- Fine, D. J., D'Aquila, R., & Kovner, A. (2009). Evidence-based management in healthcare. *American College of Healthcare Executives*.
- French, P. (1999). The development of evidence-based nursing. *Journal of Advanced Nursing*, 29(1), 72-78.
- Gerrish, K., Ashworth, P., Lacey, A., Bailey, J., Cooke, J., Kendall, S., & McNeilly, E. (2007). Factors influencing the development of evidence-based practice: A research tool. *Journal of Advanced Nursing*, 57(3), 328-338.
- Gürbüz, S., & Şahin, F. (2016). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri: Felsefe-yöntem-analiz*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Harrington, D. (2009) *Confirmatory factor analysis*. New York, USA: Oxford University Press.
- Hinkin, T. R. (2005). *Scale development principles and practices*. In: R. A. Swanson and E. F. Holton III (Eds.) *Research in organizations: Foundations and methods of inquiry* (pp.161-179). San Francisco, USA: Berrett-Koehler Publishers.
- Hoagwood, K. E. (2005). Family-based services in children's mental health: A research review and synthesis. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 46(7), 690-713.
- Hooper, D., Coughlan, J., & Mullen, M. R. (2008). Structural equation modelling: Guidelines for determining model fit. *Electronic Journal of Business Research Methods*, 6(1), 53-60.
- Hoyle, R. H. (2000). Confirmatory factor analysis. In: H. E. A. Tinsley and S. D. Brown (Eds.), *Handbook of applied multivariate statistics and mathematical modeling* (pp.465-497). California, USA: Academic Press.
- Hurley, A. E., Scandura, T. A., Schriesheim, C. A., Brannick, M. T., Seers, A., Vandenberg, R. J., & Williams, L. J. (1997). Exploratory and confirmatory factor analysis: Guidelines, issues, and alternatives. *Journal of Organizational Behavior*, 18(6), 667-683.
- Jensen, P. S., Weersing, R., Hoagwood, K. E., & Goldman, E. (2005). What is the evidence for evidence-based treatments? A hard look at our soft underbelly. *Mental Health Services Research*, 7(1), 53-74.
- Kamaşak R., Yavuz M., & Ozturk T. Y. (2017) Reducing Risk Through Strategic Flexibility and Implementation Leadership in High-Velocity Markets. İçinde: Hacıoğlu Ü., Dinçer H., & Alayoğlu N. (Ed.) *Global Business Strategies in Crisis* (pp. 273-286). Cham: Springer.
- Kamaşak, R., Yozgat, U., & Yavuz, M. (2016). Government policies, implementation leadership and green management practices in an emerging economy. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 7(4), 97-101.

- Kara, M., & Babadağ, K. (2003). Kanıta dayalı hemşirelik. *Journal of Anatolia Nursing and Health Sciences*, 6(3), 96-104.
- Klein, K. J., Conn, A. B., Smith, D. B., & Sorra, J. S. (2001). Is everyone in agreement? An exploration of within-group agreement in employee perceptions of the work environment. *Journal of Applied Psychology*, 86(1), 3-16.
- Kline, P. (2014). *An easy guide to factor analysis*. New York, USA: Routledge.
- Köktaş, Ö. F., & Köseoğlu, Ö. (2015). Kanıta dayalı kamu politikası yapımı: Sosyal bilim araştırması ve kamu politikaları ilişkisini yeniden dizayn etmek için bir fırsat mı?. *Yasama Dergisi*, 29, 32-57.
- Küçük, E. Ö., Çakmak, S., Kapucu, S., Koç, M., & Kahveci, R. (2017). Hemşirelik öğrencilerinin kanıta dayalı hemşirelik uygulamalarına ilişkin farkındalıklarının belirlenmesi. *Journal of Hacettepe University Faculty of Nursing*, 4(2), 1-12.
- Küçükaya, P. G. (2010). Psikiyatri hemşireliğinde kanıta dayalı uygulama. *Psikiyatri Hemşireliği Dergisi*, 1(3), 128-132.
- Lawshe, C. H. (1975). A quantitative approach to content validity. *Personnel Psychology*, 28(4), 563-575.
- LoBiondo-Wood, G., & J. Haber (2014). Reliability and validity. In: G. LoBiondo-Wood and J. Haber (Eds.), *Nursing research. Methods and critical appraisal for evidence based practice* (pp. 289-309). China: Elsevier.
- Marston, G., & Watts, R. (2003). Tampering with the evidence: a critical appraisal of evidence-based policy-making. *The drawing board: An Australian Review of Public Affairs*, 3(3), 143-163.
- Melnyk B. M. (2007). The evidence- based practice mentor: A promising strategy for implementing and sustaining EBP in healthcare systems. *Worldviews on Evidence-Based Nursing*, 4(3), 123-125.
- Melnyk, B. M., & Fineout-Overholt, E. (Eds.). (2011). *Evidence-based practice in nursing & healthcare: A guide to best practice*. Lippincott Williams & Wilkins.
- Melnyk, B. M., Fineout-Overholt, E., Gallagher-Ford, L., & Kaplan, L. (2012). The state of evidence-based practice in US nurses: critical implications for nurse leaders and educators. *Journal of Nursing Administration*, 42(9), 410-417.
- Mills, J., Field, J., & Cant, R. (2009). The place of knowledge and evidence in the context of Australian general practice nursing. *Worldviews on Evidence-Based Nursing*, 6(4), 219-228.
- Nunnally, J. C., & I. Bernstein, H. (1994). *Psychometric theory*. New York, USA: McGrawHill.
- Patterson, M. G., West, M. A., Shackleton, V. J., Dawson, J. F., Lawthom, R., Maitlis, S., & Wallace, A. M. (2005). Validating the organizational climate measure: Links to managerial practices, productivity and innovation. *Journal of Organizational Behavior*, 26(4), 379-408.
- Pipe, T. B., Cisar, N. S., Caruso, E., Wellik, K. E. (2008). Leadership strategies: Inspiring evidence- based practice at the individual, unit, and organizational levels. *Journal of Nursing Care Quality*, 23(3), 265-271.
- Rousseau, D. M., & Gunia, B. C. (2016). Evidence-based practice: The psychology of EBP implementation. *Annual Review of Psychology*, 67, 667-692.
- Rubio, D. M., Berg-Weger, M., Tebb, S. S., Lee, E. S., & Rauch, S. (2003). Objectifying content validity: Conducting a content validity study in social work research. *Social work research*, 27(2), 94-104.
- Sackett, D. L. (2000). *Evidence- based medicine*. Wiley StatsRef: Statistics Reference Online.
- Sandström, B., Borglin, G., Nilsson, R., & Willman, A. (2011). Promoting the implementation of evidence-based practice: A literature review focusing on the role of nursing leadership. *Worldviews on Evidence-Based Nursing*, 8(4), 212-223
- Sartori, R. (2010). Face validity in personality tests: Psychometric instruments and projective techniques in comparison. *Quality & Quantity*, 44(4), 749-759.
- Scott-Findlay, S., & Golden-Biddle, K. (2005). Understanding how organizational culture shapes research use. *Journal of Nursing Administration*, 35(7-8), 359-365.
- Şencan, H. (2005). *Sosyal ve davranışsal ölçümlerde güvenilirlik ve geçerlik*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Trammer, J., Squires, S., Brazil, K., Gerlach, J., Johnson, J., & Muisiner, D. (1998). Factors that influence evidence-based decision-making. *Canadian Health Action: Building on the Legacy*, 5, 3-92.
- Trinder, L. (2000). Introduction: the context of evidence-based practice. *Evidence- based practice: A critical appraisal*, 1-16.
- Vilagut, G. (2014). Test-retest reliability. In: *Encyclopedia of quality of life and well-being research* (pp. 6622-6625). Holland: Springer.
- Wallen, G. R., Mitchell, S. A., Melnyk, B., Fineout-Overholt, E., Miller- Davis, C., Yates, J., & Hastings, C. (2010). Implementing evidence- based practice: effectiveness of a structured multifaceted mentorship programme. *Journal of Advanced Nursing*, 66(12), 2761-2771.
- Weiner, B. J. (2009). A theory of organizational readiness for change. *Implementation Science*, 4(1), 67.
- Wynd, C. A., Schmidt, B., & Schaefer, M. A. (2003). Two quantitative approaches for estimating content validity. *Western Journal of Nursing Research*, 25(5), 508-518.
- Yılmaz, M. (2005). Hemşirelik bakım hizmetinin kalitesini geliştirme yolu olarak kanıta dayalı uygulama. *Cumhuriyet Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokulu Dergisi*, 9, 41-48.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Gıda Perakende Sektöründe Yerel Rekabet Dinamiklerinin Değerlendirilmesi: Antalya İli Örneği

Evaluating Local Competition Factors in Food Retailing Industry: Antalya Region Example

Eren Durmuş Özdemir ^{a,*}, Kadir Çırağ ^b

^a Dr. Öğr. Üyesi, Akdeniz Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 07058, Antalya/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-0077-9363

^b Arş. Gör., Antalya Bilim Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 07190, Antalya/Türkiye.
ORCID: 0000-0003-2168-8820

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018

Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018

Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Gıda Perakende Sektörü

Yerel Rekabet

Rekabet Analizi

Süpermarket

ARTICLE INFO

Article history:

Received

Received in revised form

Accepted

Keywords:

Food Retailing Industry

Local Competition

Competitive Analysis

Supermarket

ÖZ

Bu çalışmanın amacı Antalya gıda perakende sektöründe rekabeti etkileyen etmenlerin incelenmesi yoluyla sektörde yerel rekabet üstünlüğü sağlayan alanları belirlemektir. Son yıllarda Türkiye'nin ve dünyanın önemli turizm merkezlerinden biri olan Antalya'da gıda perakende işletmelerindeki hızlı yapısal değişim ve artan rekabet dikkat çekmektedir. Bu durum sektörün içinde bulunduğu yoğun rekabet hareketlerinin ardında yatan faktörlerin Porter'ın (2000) rekabetçilik modelindeki değişkenlere göre yerel düzeyde belirlenmesini gerekli kılmıştır. Araştırmada Antalya ilinde gıda perakende sektöründe faaliyet gösteren paydaşlar ile derinlemesine görüşmeler yapılmış ve bu görüşmelerde destekleyici formlar kullanılmıştır. Çalışmada görüşme yoluyla elde edilen veriler NVivo programı aracılığı ile değerlendirilmiştir. Bu araştırmanın sonuçlarının hem sektörün bölgesel rekabetçiliğini etkileyen faktörlerle ilgili hem de sektörün rekabet sorunları ile ilgili alan yazınına katkıda bulunacağı umulmaktadır.

ABSTRACT

The purpose of this study is to identify areas which enable local competitive advantage by examining factors affecting competition in Antalya food retailing sector. In Antalya, which has been becoming one of the major tourism centers of the world in recent years, the rapid structural change of firms and increasing competition in the food retail business has drawn attention. This situation requires to determine the factors behind the intense competition movements within the industry at the provincial level according to the variables in Porter's (2000) competitiveness model. In-depth interviews were conducted with the stakeholders of the firms which are operating in the food retailing sector in Antalya by using supportive forms. In this study, data obtained from the interviews were evaluated through the NVivo program. It is hoped that the results of this research will contribute both to the factors affecting the regional competitiveness of the sector as well as to the literature on sectoral competition issues.

1. Giriş

Son yıllarda dünya ticaretinin küre-yerel (glokal) bir boyut kazanması, teknolojinin rekabet aracı haline gelmesi, uluslararası, ulusal ve yerel süpermarket işletmelerinin sayılarının hızla artması, pazara sunulan ürün ve hizmetlerin ömürlerinin giderek kısalması gıda perakendecilik

sektörünün yapısını değiştirmiştir. Değişime rağmen süpermarketlerin satış hacmi düşmemiş aksine değişen organizasyon yapıları ve uyguladıkları stratejilerle süpermarketler çevreye uyum sağlamışlardır. Nitekim dünya çapında gıda perakende işletmelerinin satışları e-ticaret dahil olmak üzere 2017 yılı sonunda 23.445 milyar dolar olarak gerçekleştiği yönündeki tahminler sektörün önündeki

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: edurmus@akdeniz.edu.tr

engellere rağmen gelişim hızında bir gerileme olmadığını göstermektedir (KPMG Danışmanlık, 2018). Sektördeki hızlı büyüme tüm dünyada olduğu gibi ülkemizdeki süpermarket işletmeleri arasında da rekabetin yoğunlaşmasına neden olmuştur. Özellikle son on yıllık dönemde hızlı bir şekilde zincir marketlerin, indirim marketlerinin ve alışveriş merkezlerinin sayılarının artması, yasal düzenlemelerdeki değişiklikler ve e-ticaretin yaygınlaşması süpermarketlerin sektöre özgü stratejik biçimleşmelerle (configuration) rekabette üstünlük sağlama çabalarına işaret etmiştir (Durmuş-Arıci, 2008). Bu durum gerek dış pazarlara açılan perakendecilerin gerekse ev sahibi ülkelerde mücadele eden ulusal ve yerel perakendecilerin rekabet ortamını ciddi biçimde etkilemektedir. İlgili alan yazında süpermarketlerin ulusal/uluslararası rekabete yönelik ne tür stratejiler ile faaliyetlerine devam ettikleri ve/veya rakiplerine karşı üstünlük sağladıkları sorusuna yönelik tartışmalar devam ederken, yerel rekabet koşullarını dikkate alan araştırmaların sayısında artış gözlenmektedir. Özellikle bölgesel kalkınma ile ilgili yapılan bilimsel çalışmalarda işletmelerin ortalamanın üzerinde getiri elde etmesinde yerel rekabet koşullarının öneminden sıklıkla bahsedilmektedir. Son yirmi yılda tüm dünyada ve ülkemizde bölgesel kalkınmaya gösterilen ilgi, hükümetler düzeyinde destekleyici politikaların doğru yönlendirilmesi açısından yerel rekabet koşullarının daha iyi anlaşılmasını zorunlu hale getirmiştir. Dolayısıyla bu araştırmanın esin kaynağı, bölgesel kalkınmada yerel rekabet gücünün yarattığı ekonomik katma değer olmuştur. Bu nedenle mevcut çalışmada son yıllarda sayıları hızla artan uluslararası, ulusal ve yerel süpermarket işletmelerinin gözdesi konumuna gelmiş olan Antalya ilinin, gıda perakende sektörü açısından yerel rekabet dinamiklerinin belirlenmesi ilginç bir araştırma sorusu olarak görülmüştür.

2. Gıda Perakende Sektörünün Genel Durumu

Dünya ticaretinin küresel bir boyut kazanması, teknolojinin çok kısa aralıklarla yenilenmesi, rakiplerin hızla çoğalması, pazara sunulan ürünlerin ömürlerinin giderek kısalması ve tüketici tercihlerinin kısa sürede değişmesi gıda perakendecilik sektörünün geçmişe göre daha dinamik olmasını gerektirmiştir. 2000'li yılların başlarında dünya genelinde yaşanan ekonomik kriz sektörde oyunun kurallarının ilk kez değişmesine neden olmuştur. Bu yıllarda sektörün başrol oyuncusu olan Wal-Mart'ın operasyonel giderlerini azaltıp etkinliklerini artırma yoluyla rekabette üstünlük sağlama düşük maliyet stratejisinin diğer süpermarketler tarafından taklit edilmesine neden olmuştur (Spector, 2005). Bu süreç uluslararası dev işletmelerin düşük maliyet stratejisi ile hızlı bir biçimde rakiplerinin faaliyette bulunmaya çekindiği bakir pazarlara yönelmesini ve bu pazarlarda satın alma ve ortaklık anlaşmaları yoluyla rekabet koşullarını etkilemesini kaçınılmaz hale getirmiştir (Yalçın, 2011; Yeniçeri vd., 2015). Dünya genelindeki ekonomik krizin etkilerinin azalmasıyla birlikte süpermarketler, düşük maliyetli operasyonlar ve farklılaşan bir takım rekabetçi stratejilerle faaliyetlerine devam etmeyi sürdürmüşlerdir. Nitekim 2017 yılı itibari ile dünyada perakende ticareti alanında ilk en büyük 250 işletmenin %60'ının gıda perakendeciliği ile uğraşması sektörün gelişim hızının ne denli büyük olduğunu göstermektedir (Planet Retail, 2017). Küresel düzeyde en hızlı büyüyen ilk 10 perakende işletmesinin süpermarket, hipermarket, alışveriş merkezi, indirim mağazaları (discount), cash&carry/toptancı kulüp ve kolaylık (convenience) mağazaları gibi birden fazla formatla rekabeti sektörün yapısına ilişkin ipuçları sunmaktadır (Tablo 1).

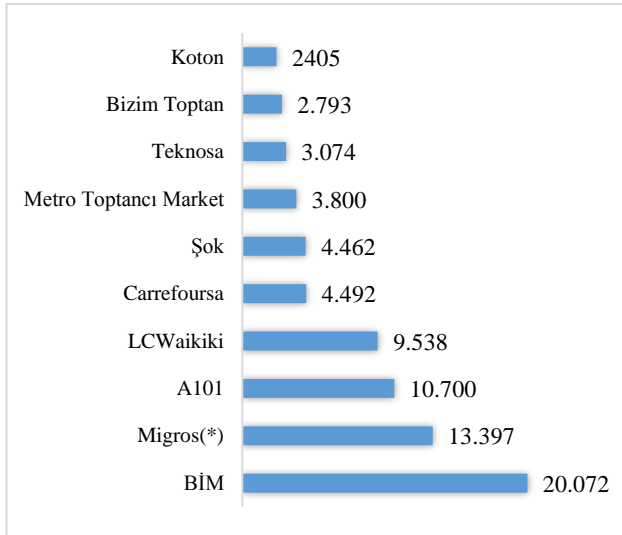
Tablo 1. Dünya Çapında En Hızlı Büyüyen İlk 10 Perakende İşletmesi

İlk 250	Şirket Adı	Ülke	2016 Perakende Geliri US\$M	2016 Perakende Gelir Artışı	2016 Net Kar	2016 Varlıkların Geri Dönüşü	2011-2016 Gelirdeki Yıllık Bileşik Büyüme Oranı	Faaliyet Ülkeleri	Yabancı Faaliyetlerden Perakende Gelir Oranı (%)
1	Wal-Mart Stores, Inc.	US	485,873	0.8%	2.9%	7.2%	1.7%	29	24.3%
2	Costco Wholesale Corporation	US	118,719	2.2%	2.0%	7.2%	6.0%	10	27.1%
3	The Kroger Co.	US	115,337	5.0%	1.7%	5.4%	5.0%	1	0.0%
4	Schwarz Group	Germany	99,256	5.3%	(y)	(y)	7.3%	27	61.7%
5	Walgreens Boots Alliance, Inc.	US	97,058	8.3%	3.6%	5.8%	6.1%	10	13.7%
6	Amazon.com, Inc.	US	94,665	19.4%	1.7%	2.8%	17.6%	14	36.8%
7	The Home Depot, Inc.	US	94,595	6.9%	8.4%	18.5%	6.1%	4	8.5%
8	Aldi Group	Germany	84,923 (t)	4.8%	(y)	(y)	7.7%	17	67.0%
9	Carrefour S.A.	France	84,131	-0.4%	1.1%	1.8%	-1.1%	34	53.2%
10	CVS Health Corporation	US	81,100	12.6%	3.0%	5.6%	6.4%	3	0.8%
*Top 10			1,355,656	4.5%	3.0%	6.4%	4.5%	**14.9	27.3%
*Top 250			4,410,828	4.1%	3.2%	3.3%	4.8%	**10.0	22.5%
İlk 250 Perakende Gelirinin İlk 10'u			30.7%						
*Satış Ağırlıklı Düzeltilmiş Kur Karması						(t): Tahmini			
**Ortalama						(y): Yok			

Kaynak: Deloitte Global Powers of Retailing (2018)

Günümüzde yasal düzenlemelerdeki sıkıntılar, uluslararası ve ulusal iş standartlarına uyum zorunluluğu, e-ticaretin yaygınlaşması, zincir alışveriş merkezleri ve indirim marketleri, uluslararası çaplı stratejik işbirlikleri gibi zorlu çevre unsurları ülkemizde de gıda perakende sektörünün rekabet koşullarını etkilemektedir. Değişime rağmen gıda perakendecilik sektörü ülkemizdeki tüm perakende satışlarından %62'lik pay almıştır. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) 2018 yılı perakende satış hacim endeksine göre gıda, içecek, tütün ve gıda dışı (otomotiv yakıtı hariç) satışların toplamı %15.1 artış göstermiştir (TÜİK, 2018). Türk toplumunun tüketim harcamalarının %40'a yakın bir bölümünün gıda ve içecek ağırlıklı olması süpermarket işletmelerinin büyük şehirlerden başlayarak giderek tüm şehirlere doğru yayılmasına olanak sağlamıştır. Bu süreç ulusal düzeyde süpermarketlerin sayısında ve satış hacimlerinde artışlar sağlamıştır (Fortune, 2017).

Grafik 1: 2017 Satış Hacimlerine Göre Türkiye'nin En Büyük Perakendecileri (milyon TL)



(*) Tesco Kipa satın alma sonrası rakam.

Kaynak: Fortune (2017)

Ülkemizde organize gıda perakende sektöründeki gelişmelere rağmen sektörün yaklaşık yüzde 67'si geleneksel perakendeden oluşmaktadır. İnsan kaynaklarının bilimsel bir anlayışla yönetildiği, verimsizliklerin çabuk saptanıp çözüme kavuşturulduğu, ölçek ekonomilerine dayalı faaliyetler olarak tanımlanan modern perakendeciliğe (Tek ve Orel, 2006) karşılık, az sayıda personele ve sınırlı ölçüde alım gücüne sahip, bilgi teknolojileri kullanımında düşük yatırımları bulunan ve ağırlıklı yerel aile işletmeleri olarak faaliyet gösteren geleneksel perakendeciliğin payının yüksek olması dikkat çekicidir (KPMG Danışmanlık, 2018). 2000'li yılların başlarından itibaren modern perakendeciliğin gelişimine karşılık küçük ölçekli, geleneksel yapıda faaliyet gösteren ve yerel rekabeti belirleyebilme potansiyeline sahip işletmelerin yeni bir rekabet ortamına zemin hazırladığı öngörülmüştür (Goldman vd, 2002). Ülkemizde son beş yılda geleneksel perakendenin sektörel pay oranındaki artışa karşın, alışveriş merkezlerine yönelik yatırımlarda yaşanan büyük artış, tüketici davranışlarındaki değişim ve alışveriş alışkanlıklarını kökünden sarsan teknolojik gelişmeler, agresif büyüyen indirim marketlerinin önemli buldukları lokasyonlarda satın alma veya devralma yolu ile hızlı

büyüme stratejileri ve yasal düzenlemelerdeki sıkıntılar (Hüseyinoğlu, 2017; Yolcu vd., 2017) mevcut rekabetin doğasını değiştirmiştir. Bu değişimlerle birlikte günümüz süpermarket yatırımcıları yerel coğrafyanın (bölgenin) rekabet koşullarını dikkate alan lokasyon kararları vermeye başlamıştır. Özellikle bu kararlarında yerel coğrafyanın finansman mevcudiyeti, yerel yönetimin desteği, insan sermayesi, yenilikçilik, bilgi yayımı, bilgi ve iletişim teknolojilerinin yaygınlığı, tüketim alışkanlığı, tedarikçilerin yayılımı vb. çok sayıda yerel bağlama özgü kriterleri dikkate almaya başlamıştır (Görmez, 2017). Bu noktadan hareketle mevcut çalışmada gıda perakende sektöründe yerel rekabet dinamikleri ayrıntılı biçimde açıklanmaya çalışılacaktır.

3. Yerel Rekabet Analizinde Porter'ın Rekabet Dinamiği

Bölgesel rekabetçilik kavramı ile ilgili tartışmalar Porter'ın (1990) "Ülkelerin Rekabet Üstünlüğü" (Competitive Advantage of Nations) eseri ile gündeme gelmiştir. Esere göre ulusal zenginlik bir ülkenin doğal kaynaklarından, işgücü havuzundan, faiz oranlarından ya da para birimi değerinden ziyade endüstrisinin yenilik yapabilme kapasitesine bağlıdır. Bu da ancak güçlü yerli rakipler, saldırgan yerli tedarikçiler ve talepkar yerli müşterilere sahip olmakla mümkün olabilecektir. Alan yazında rekabet üstünlüğünün yerelleştirilmiş bir süreçte yaratılıp sürdürülmesinin endüstrilerin rekabetçiliğini geliştirdiğine ilişkin görgül bulgulara rastlanmaktadır (Singh, 2001). Rekabete ilişkin bu dinamik görüş, verimliliğin gerekçesini coğrafi konumun önemi ile açıklamaktadır. Porter (1990) coğrafi açıdan yakın konumlanmış rakiplerin, rekabet üstünlüğünde birbirleri üzerinde daimi bir baskı ile sonuçlanan yapıcı rolüne dikkat çekmektedir. Ayrıca ulusal değerler, kültür, ekonomik yapılar, kurumlar ve tarihsel farklılıkların hepsi rekabetin yerel başarısına da katkıda bulunmaktadır. Bu nedenle ülkelerdeki ya da bir bölgedeki rekabet modellerinde farklılıklar olabilmektedir (Porter, 1990).

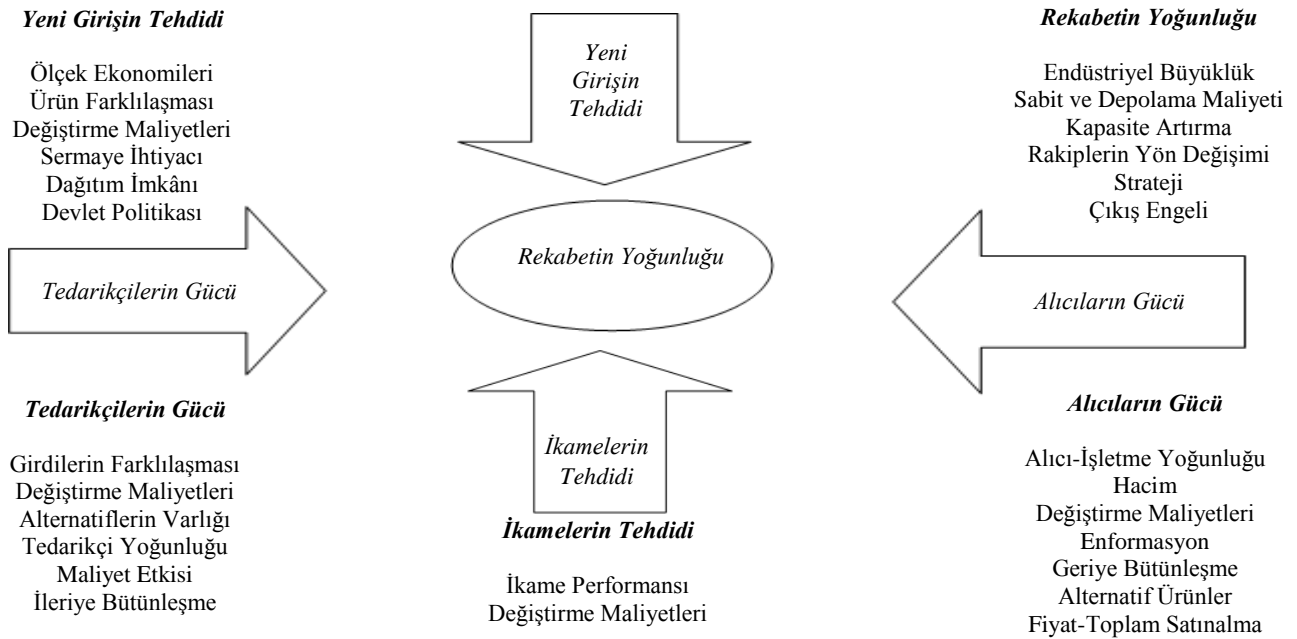
Porter (1990) coğrafi yoğunlaşmanın yerel rekabet gücünü artırdığını elmas modeli ile açıklamaktadır. Modelde alıcı, tedarikçi ve diğer kurumlar arasındaki yakın coğrafi bağlantıların ortalamasının üzerinde getiri elde etmede önem arz ettiği vurgulanmaktadır. Müşterilere, tedarikçilere ve rakiplere yakınlık, uzmanlaşmış kaynakların ve teknolojik avantajların varlığı, hızlı bilgi akışı gibi etmenler aynı coğrafi konumda bulunan üyelerin rekabette sürdürülebilir bir pozisyon almasını kolaylaştırarak bölgesel refahın artmasına yol açmaktadır (Todorova ve Ilieva, 2011). Özellikle son yıllarda dünya genelinde hükümetler yerel rekabete yönelik çevre dinamiklerinin daha iyi anlaşılabilmesine olanak sağlayan destekleyici politikalar ile bölgesel refaha katkı sağlamaktadırlar. Hükümetlerin geçmiş dönemlerde bölgesel kalkınmaya yönelik politikaları, bölgeleri daha rekabetçi yapmak üzere uluslararası rekabetçiliği olan işletmeleri bölgeye çekmeye yönelik iken güncel politikalar yerel düzeydeki mevcut işletmelerin daha rekabetçi yapılarak kalkınmanın sağlanması yönünde olmaktadır. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütüne (OECD) göre yerel rekabetçilik "...bir bölgeye başarılı firmaları çekebilme ve o bölgede kalmalarını sağlama ve ayrıca yerel sakinlerin yaşam standartlarını yükseltebilme ve/veya devam ettirebilme özelliklerini taşıma durumu..."

olarak tanımlamakta, böylece rekabette yerleşmenin önemine de vurgu yapmaktadır (www.oecd.org, 2018).

Porter'a (2000) göre piyasada mevcut işletmeler arasındaki rekabeti etkileyen unsurlar aynı zamanda endüstri yapısını da oluşturmaktadır. Yazar bir endüstri dalında rekabeti belirleyen beş temel faktörü "Rekabette Beş Güç Faktörü Modeli" çerçevesinde incelemiştir. Modelde beş gücü rekabetin yoğunluğu (doğrudan rakipler), tedarikçilerin (pazarlık) gücü, yeni girenlerin tehdidi, alıcıların

(pazarlık) gücü ve ikame malların tehdidi olarak tanımlayan Porter, işletme üstünlüğünü sağlayacak rekabet dengesini, pazarda meydana gelebilecek değişimleri ve bu değişikliklerden rakiplerden önce faydalanma yollarını belirlemiştir. Porter'ın modelindeki beş güç işletmeler açısından tehdit veya fırsat oluşturacak faktörlerden oluşmaktadır. Model Şekil 1'de gösterilmektedir.

Şekil 1: Porter'ın Rekabet Dinamiği: Endüstri Yapısının Unsurları



Kaynak: Porter (2000)

Modele göre eğer bir sektörde işletmeler arasında güçlü rekabet varsa karlılık açısından önemli bir tehdit unsuru olabilmektedir (Porter, 2000). Rekabetin yoğunluğu, sektörün rekabetçi yapısı (mevcut sektörde faaliyet gösteren işletmelerin sayısı, büyüklükleri vb.), talep koşulları (müşteriler markayı kolayca değiştirme eğilimindeyse, ürünlere talep azalır vb) ve endüstriden çıkış engelinden (stratejik ilişkiler, tedarik ilişkileri vb.) etkilenebilmektedir. Modelin bir diğer faktörü yeni girişin tehdididir. Eğer bir sektöre giriş çok kolaysa bu mevcut işletmelerin karlılığı için ciddi bir tehdit oluşturabilecekken, piyasaya giriş riski düşerse fiyatların artırılması ve daha fazla gelir elde edilmesi işletmeler açısından bir fırsat olabilecektir. Bir diğer rekabetçi faktör olan alıcıların satın alma gücü ise pazarlık gücü (müşteri sayısı, müşteri bilgisi, dikey bütünleşme imkânı, ikame mallar vb.) ve fiyat duyarlılığından etkilenebilmektedir. Örneğin müşteriler daha kaliteli hizmet gibi maliyetleri arttırıcı beklentilerde bulunup fiyatların düşürülmesi yönünde güçlerini birleştiriyorlarsa rekabetçi bir tehlike olarak görülebilmektedirler. Modelin rekabetçi faktörlerinden dördüncüsü tedarikçilerin gücüdür. Bir sektörde çok sayıda tedarikçi varsa, hammaddeyi ikame edecek az sayıda ürün varsa ve özellikle hammaddeyi değiştirmenin maliyeti fazlaysa tedarikçilerin pazarlık gücü artacak ve sektörde üretilen katma değerden daha fazla pay alacaklardır. İşletmeler geriye doğru bütünleşme stratejisi ile tedarikçilerin gücünü azaltabilir. Modelin son rekabetçi faktörü ise ikamelerin tehdididir. İkame ürünlerin göreceli

fiyat performansları, maliyet değişimleri ve müşterilerin ikame mallara olan eğilimlerdeki artış bu tehdidi ortaya çıkarabilmektedir.

Özetle yukarıda bahsedilen beş güç sektördeki rekabetin durumunu, bu güçlerin toplamı ise sektördeki rekabetin yoğunluğunu belirlemektedir. Yerel koşulların rekabetin durumunu ve yoğunluğunu etkilediği yönündeki görgül araştırmalar, yerel bağlama özgü rekabet dinamiklerinin anlaşılmasında beş güç modelinin kullanışlı bir yönetsel araç olduğu önerisini sunmaktadır (Karacaoğlu, 2010; Görmez, 2017). Bu nedenle mevcut araştırmada Antalya'da gıda perakende sektörünün içinde bulunduğu yoğun rekabet hareketlerinin ardında yatan faktörlerin Porter'ın (1985) rekabetçilik modelindeki değişkenlere göre yerel düzeyde etkilenip etkilenmediğinin belirlenmesi dikkate değer bulunmuştur.

4. Yöntem

4.1. Veri Toplama Süreci

Çalışma kavramsal açıdan önem taşıyan rekabetçi faktörlerin, yerel koşullarda faaliyet gösteren gıda perakendecilik sektörüyle nasıl ilişkilendirildiğinin sorgulanmasına yönelik gerçekleştirilmiştir. Konu ile ilgili ulusal alan yazında yer alan sınırlı sayıda çalışmada (Örneğin, Dursun, 2006; Durmuş-Arıcı, 2008; Görmez, 2017) alan araştırması ve kavramsal düzeydeki kısıtlar veri toplama sürecinin belirlenmesinde etkili olmuştur. İlgili

yazında durum alan araştırmasında nitel veri toplama yöntemlerinin bir arada kullanılmasını gerektirmiştir. Nitel araştırma kapsamında görüşme, gözlem ve doküman incelemesinden yararlanılmıştır. Araştırmada Antalya ilinde faaliyet gösteren en az 400 metrekare satış alanına sahip, gıda ve gıda dışı en az 5000 ürün bulunduran, toptan ürün satışı yapmayan uluslararası, ulusal ve yerel süpermarket, hipermarket ve indirim marketlerinin üst düzey yöneticileri (sahip, genel müdür, genel müdür yardımcısı, bölge müdürü vb.), gıda ve gıda dışı sektörde ulusal ve yerel çapta faaliyet gösteren tedarik zincir yöneticileri, Türkiye Perakendeciler Federasyonu ve Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Derneği temsilcileri olmak üzere toplam 18 kişi ile derinlemesine görüşmeler yapılmış ve bu görüşmelerde destekleyici formlar kullanılmıştır. Görüşmeler Kasım 2017-Nisan 2018 tarihleri arasında yapılmıştır. Ortalama 60-180 dakika arasında süren görüşmeler kayıt cihazı ya da not alma yöntemi ile kaydedilmiş ve her görüşmeden sonra kayıtlar çözümlenmiştir.

Tablo 2. Antalya'daki Süpermarketlere Yönelik Bilgiler

İşletmelerin Adı	Kuruluş Yılı	Türkiye Geneli Mağaza Sayısı	Antalya Merkez Mağaza Sayısı	Antalya İlçe Mağaza Sayısı	Mağaza Formatı
Uluslararası İşletmeler					
BİM	1995	6.370	133	90	Yüksek İndirim Mağazası, KSPM*
MİGROS (+KİPA ve MACRO CENTER)	1954	1.921	74	69	KSPM, SPM**, HPM*
CARREFOURSA	1993	625	34	32	KSPM, SPM, HPM
TOPLAM		8.916	241	191	
Ulusal İşletmeler					
A101	2008	6.950	112	39	Yüksek İndirim Mağazası, SPM
ŞOK MARKET	1995	4.730	173	144	Yüksek İndirim Mağazası, SPM
MAKRO MARKET	1991	187	16	2	SPM
TOPLAM		11.867	301	185	
Yerel İşletmeler					
TAHTAKALE SPOT	1993	45	29	16	KSPM, SPM, HPM
MEPAŞ	2000	24	24	-	KSPM, SPM
GÜLGEN MARKET	1993	9	9	-	KSPM
ALYA MARKET	2001	9	9	-	KSPM
ALEY	2008	5	5	-	KSPM
HEY MARKET	2014	5	4	-	KSPM
ÇAĞLARSOY	1990	4	4	-	KSPM
OFİS MARKET	1994	1	1	-	KSPM
TİVAK	1993	1	1	-	KSPM
TOPLAM		103	86	16	
*Küçük Süpermarket	**Süpermarket			***Hipermarket	

Kaynak: Yazarlar tarafından hazırlanmıştır.

4.2. Veri Toplama Aracı

Çalışmada veri toplama aracı olarak yarı yapılandırılmış görüşme formu, gözlem ve dokümanlardan faydalanılmıştır. İlgili yazında sınırlı sayıda araştırmanın varlığı görüşme formunun araştırmacılar tarafından geliştirilmesine neden olmuştur. Görüşme formunda Porter'ın (2000) rekabetçilik modelindeki beş güç faktörü dikkate alınarak ifade havuzu oluşturulmuştur. İfade havuzuna dayalı görüşme formunun nihai haline ulaşması için belirli dönem aralıklarında toplam 4 adet pilot çalışma yapılmıştır. Pilot çalışmalar gıda perakende sektöründe aktif 3 yöneticinin ve perakende alanında uzman bir öğretim üyesinin görüşleri ve tavsiyeleri yardımıyla gerçekleştirilmiştir. Pilot çalışma neticesinde eksikler belirlenip gerekli düzeltmeler yapılarak rekabet stratejilerine ilişkin görüşme formu nihai hale getirilmiştir.

Araştırmanın Antalya'da yürütülmesinin temel gerekçesi son yıllarda artan süpermarket sayıları ile ülke genelinde ekonomik göstergelere önemli katkılar yaratan bir il olmasıdır. Nitekim Türkiye'de gıda perakendecilik sektöründe İstanbul, Ankara ve İzmir'den sonra Antalya'da da rekabetin yoğun olduğuna işaret eden araştırmalar (Deloitte, 2018; Durmuş-Arıcı, 2008; Görmez, 2017; Yalçın, 2011) bulunmaktadır. Resmi kayıtlara (Ortakalan, 2018; Retail Türkiye, 2016) ve gözlemlere göre Antalya il merkezinde en az 400 metrekare satış alanına sahip, gıda ve gıda dışı en az 5000 ürün bulunduran, toptan ürün satışı yapmayan uluslararası, ulusal ve yerel süpermarket, hipermarket ve indirim marketlerinin toplam sayısı artan rekabete işaret etmektedir (Tablo 2). Bu nedenle araştırma kapsamında Antalya ili sonuçlarının sektörün bölgesel olarak değerlendirilmesinde anlamlı bir fotoğraf sunacağı düşünülmüştür.

Çalışmada görüşme formu ile elde edilen veriler QSR NVIVO 10 programıyla analiz edilmiştir. Verilerin kodlanma sürecinde öncelikle kayıtlar deşifre edilmiştir. Daha sonra deşifreler mevcut çalışmanın yazarları ve araştırma sürecinde hiç yer almamış lisansüstü eğitimine devam eden 2 öğrenci yardımıyla çözümlenmeye tabi tutulabilecek bir metin bütünlüğü içinde tekrar yazılmıştır. Farklı zamanlarda hazırlanan metinlere ilişkin kodların karşılaştırmalı uyuma güvenilirliğini ölçmek için Kappa Analizinden yararlanılmıştır. Yapılan analizde elde edilen değer 0,90 düzeyinde yüksek düzeyde uyum olarak tespit edilmiştir.

5. Bulgular ve Yorumlar

Analiz sonucunda bulgular Antalya gıda perakende sektöründe rekabeti etkileyen yerel koşulların varlığına dair ipuçları sunmuştur. Araştırmaya dair ilk bulgu Antalya'da süpermarketler arasındaki yoğun rekabet koşullarının sektörün yapısını biçimlendirmede önemli bir etkiye sahip olmasıdır.

Analizler sonucunda katılımcıların %88,8'i tarafından Antalya'da faaliyet gösteren süpermarketlerin sırasıyla fiyatlamada rekabet (indirim marketlerinin her gün düşük fiyat uygulamaları, hipermarketlerin dönemsel fiyat uygulamaları vb), doğru lokasyon (konum) seçimi, mağaza içi atmosfer tasarımı (ışıklandırma ve havalandırma koşulları vb.), market markalı ürünlerdeki çeşitlilik artışı, hizmet kalitesini yükselten faaliyetler (uzman işgücü, yenilikçi uygulamalar vb) ile rekabetin şiddetini yükselttikleri belirtilmiştir. Konu ile ilgili Türkiye Perakendeciler Federasyonu temsilcilerinden bir uzman şunları belirtmiştir: *"Antalya'da gıda perakende sektöründe faaliyet gösteren işletme sayısının 700'e yakın olduğunu tahmin ediyoruz. Bu sayı şubelerle beraber toplam bir sayı. Nerdeyse Batı Akdeniz'i temsil eden büyük bir sayı. Bu sayı içinde yerel süpermarketlerin direnci de kayda değer. Çünkü böylesi rekabet yoğunluğu karşısında direnebilmek oldukça güç."* Antalya'da rekabetin gittikçe artan bir ivme kazandığını belirten bir ulusal indirim market yöneticisi *"Bizim marketlerimizin sayısı ülke genelinde son 5 yılda mücadele gücümüzü çok arttırdı. Biz müşterimize mahallesinin bakkalımızı gibi davranıyoruz. Bunu hem her gün düşük fiyat anlayışımızla yapıyoruz hem de verdiğimiz hizmetle... Biz personelimize müşterilerinizle mahalle esnafımız gibi hizmet edin diyoruz. Çünkü hiçbir marketin konumlanmak istemediği küçük mahalle aralarında bile biz rekabete yerimizi alıyoruz."* sözleriyle vurgulamıştır. Uluslararası nitelikli bir başka süpermarketin üst düzey yöneticisi ise *"İndirim marketleri bizim operasyonel faaliyetlerimizi değiştirmemize neden oldu. Neyse ki burası Antalya. Müşterimiz sadece yerli halk değil. Yaz dönemlerinde gelen yerli ve yabancı turistler bizim gücümüzü yükseltiyor. Çünkü müşteri tatil yerinde ve sıcak havada kolay ulaşabileceği, geniş alanlara sahip hatta otoparkı bulunan yerleri tercih ediyor. Bu da bizim rekabette sürdürülebilirliğimizi yükseltiyor."* sözleriyle rekabetin yoğunluğunu anlatmaya çalışmıştır.

Araştırmanın ikinci bulgusu sektöre giriş ve çıkış engellerinin yüksek olmakla birlikte sektörün çeşitli nedenlerden dolayı yatırımcılara cazip gelmediğidir. Analizler sonucunda katılımcıların %78,88'i Antalya'da gıda perakende sektöründe yatırım yapmanın avantajlı olmadığını belirtmiştir. Katılımcıların giriş engellerine yönelik algılarını etkileyen faktörler ise ölçek ekonomisinin yarattığı fiyat avantajı, sektördeki mevcut oyuncuların market markalı ürünleri ile farklılaşma stratejileri, güçlü marka kimliğine sahip olmaları ve yerel düzeyde yenilikçi uygulamaların sıklığı ve faaliyetlere ilişkin genel giderlerin artması (örneğin aktivite katılım bedeli, yazarkasa değişim maliyeti vb) ve yasal düzenlemelerdeki değişimler olarak belirlenmiştir. Konu ile ilgili yerel nitelikli süt ve süt ürünleri üreticisi bir firmanın üst düzey yetkilisi şunları söylemiştir: *"Süpermarket açacaksanız tüm kanunları, tebliğleri, yönetmelikleri ezbere uygulamanız gerekir. Antalya'da*

iseniz bunu iki kat daha fazla uygulamanız gerekir. Çünkü burası turizm memleketi olduğundan müşteri portföyünüz oldukça yüksek ve aynı zamanda riskli. Çünkü denetimler üst düzeyde yapılıyor. Zaten bizim de istediğimiz bu. Merdiven altı üretim yapıp, ben marketim diye satış yapan yerlerin hızlı biçimde kapanmasının gerekçesi de bu. Örneğin bizim işletmemiz Türk Gıda Kodeksi Peynir yönetmeliğindeki şartlara göre üretim yapıyor. Bu hayati düzeyde sektör için önemli..." Yerel nitelikli bir başka süpermarket sahibi ise sektöre giriş engelleri nedeniyle yerel girişimcilerin yatırımda cesaretli davranmadıklarını bu nedenle mevcut yerel süpermarketlerin aralarında fiyatla ve ürün sunumlarında çeşitli işbirlikleri yaparak ulusal ve uluslararası nitelikli süpermarketlere karşı savunmacı bir strateji ile yerel girişimi destekleyebileceklerini ifade etmiştir.

Araştırmanın üçüncü bulgusu tedarikçilerin gücünün zayıf olarak algılandığıdır. Katılımcıların %77,77'si Antalya'da, gıda perakende sektöründe tedarikçilerin pazarlık gücünü azaltan faktörleri şu şekilde sıralamışlardır: Büyük ölçekli gıda perakendecilerinin (sermaye büyüklüğüne ya da şube sayısındaki fazlalığına bağlı) alım güçlerinin yüksek olması sonucunda taraflar arasındaki ticari anlaşmaların tedarikçi aleyhine olması, raf ve katalog ücretlerinin yüksek talep edilmesi, market markalı ürünlerin üretimine yönelik geriye doğru dikey büyüme stratejileri, aynı lokasyonda bulunan rakiplerin ortak ürün tedarikine yönelik fiyatla yazılı olmayan anlaşmalar yapmaları, çok sayıda tedarikçi olması nedeniyle tedarikçi değiştirme maliyetlerinin düşük olması. Bu konuda sadece tek bir yerel işletme pazarlık güçlerinin yüksek olduğunu ancak bu durumun sektörün rekabet yapısında çok ciddi bir etki yaratmadığını şu sözleri ile ifade etmiştir: *"Biz işimize Antalya'da yerel bir gıda üreticisi olarak başladık. Ürünlerimizin bundan 15 yıl önce sadece tek bir ulusal marketin reyonunda yer alması için oldukça fazla fedakârlık yapmıştık. Raf bedeli, katalog bedeli, listeleme bedeli, mağaza açılış bedeli derken biz neden bu bedellere katlanmak zorunda oluyoruz dedik. Ama tabii bunu dememiz Antalya halkına rüştümüzü ispatladığımızda oldu. Ne zaman ulusal tedarikçilerle rekabet etmeye başladık o zaman bizde kendi süpermarket zincirimizi kuralım dedik. 17 yıl önce ilk süpermarketimiz faaliyetine başladığında sadece kendi ürünlerimizi sattığımız şimdilerde gurme adını verdikleri formatımız vardı. O yıllardan bugüne hala faaliyetlerimize devam ediyoruz. Antalya'da rekabette biz de varız diyoruz."*

Araştırmanın dördüncü bulgusu ise katılımcıların %66,6'sının müşterilerin pazarlık gücünün ne yüksek ne de düşük düzeyde (orta) algıladığı yönünde olmuştur. Antalya'da gıda perakende sektöründe müşterilerin pazarlık gücüne dair faktörler turizm ve artan göç karşısında müşteri potansiyelindeki artış, günümüz müşterilerinin çevre ve sağlık koşullarında artan bilinci, indirim marketlerinin düşük fiyat baskısı karşısında satın alma tercihlerindeki hızlı değişim, e-ticaretin yükselişi olarak sıralanmaktadır. Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Derneği'nden bir uzman temsilcisi Antalya'nın müşteri potansiyelini şu şekilde tarif etmiştir: *"Antalya bundan 10 yıl önce sadece turistik bir kentti. Büyükşehir belediyesi olduktan sonra sınırları genişledi, kapasitesi arttı. Antalya iline yatırımlar sadece turizm alanında değil gıda perakende de arttı. Çünkü kent sakinleri dışında kente gelen misafirlerin sayısı, talepleri, hizmet beklentileri ciddi oranda arttı. Bu nedenle*

Antalya'daki süpermarketlerin müşterilerini yakından takip etmesi bir görev haline geldi." Konu ile ilgili ulusal nitelikli zincir marketlerin genel müdürü şunları söylemiştir: "Evet Antalya'da müşteri potansiyeli çok yüksek ama bu müşterinin kurallarına göre oynayacağımız anlamına gelmiyor. Çünkü piyasadaki tek müşteri nihai olanlar değil bizler de ara müşteriyiz. Satacağımız ürünlerin bedellerinin belirlenmesinde biz de yeni kurallar koyuyoruz. Böylece hem tedarikçilerimiz hem de nihai müşterilerimiz bizim kurallarımıza uymak zorunda kalabiliyor." Araştırmanın son bulgusu ise ikamelerin tehdidinin oldukça zayıf olduğudur. Katılımcıların %77,77'si Antalya'da gıda perakende sektöründe semt pazarlarının ve e-ticaretin rekabet üzerinde neredeyse hiç etkiye sahip olmadığını belirtmişlerdir. Antalya'da neredeyse her mahallede gıda perakendecilerin faaliyet göstermesi, belirli bir müşteri profiline bulunması (emekli gibi) ve uzun yıllardır faaliyet gösteren gıda perakendecilerin yerel düzeyde marka kimliği oluşturması bu etkinin zayıf olmasının nedenleri olarak belirtilmiştir.

6. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmanın amacı Antalya gıda perakende sektöründe rekabeti etkileyen etmenlerin incelenmesi yoluyla sektörde yerel rekabet üstünlüğü sağlayan alanları belirlemektir. Mevcut çalışmanın kavramsal zemini ve araştırma süreci Porter'in (2000) beş güç modelindeki değişkenlere göre gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonunda Antalya gıda perakende sektöründe rekabetin yoğun olduğu, mevcut sektörde faaliyet gösteren indirim marketlerinin sayısının ve büyüklük kapasitelerinin fiyat rekabetinde etkili olduğu, sermaye yapıları güçlü ulusal ve uluslararası süpermarketlerin ise lokasyon tercihi, mağaza içi atmosfer düzeni ve ürün/hizmete yönelik yenilikçi uygulamalarda rekabet ettiklerine dair ipuçlarına ulaşılmıştır. Bir başka sonuç ise Antalya'da sektöre yatırım konusunda hala ilgi gözlemlense de yerli ve yabancı yatırımcıların geçmişteki yüksek motivasyonlarını kaybettikleridir. Bu durumun temel gerekçeleri ise taze gıda ve hazır paketli gıda fiyatlarının sürekli artması, et ve et ürünleri, bakliyat, sebze ve meyve ürünlerinin toptan satım KDV'sinin %1, perakende satış KDV'sinin ise %8 olması, zincir mağazaların plansız şubeleşmesi, geçmiş yıllarda turizm sektöründe yaşanan kayıplar, ciro artışı olmasına rağmen karlılık oranlarının her yıl düşmesi, jeopolitik gerilimler olarak sıralanabilir. Bunun yanı sıra Antalya'nın iç pazarının büyüklüğü, farklı kültürlerin kaynaştığı artan bir nüfusa sahip olması, finans sektöründe güçlü alt yapısının bulunması, uzman işgücünün mevcudiyeti, alışveriş merkezlerinin sayısının artması gıda perakende sektörünün rekabet yapısını etkileyen olumlu faktörler olarak değerlendirilebilir. Gıda perakende sektörünün içinde bulunduğu yoğun rekabet hareketlerinin ardında yatan bu faktörlerin Antalya il merkezi bağlamında değerlendirilmesi alan yazına katkı olarak görülebilir. Nitekim Görmez'e (2017) göre Türkiye gıda perakendecilik sektöründe rekabet koşulları bölge ve il bazında önemli farklılıklar taşımaktadır. Yazara göre bu farklılıkların kaynağı kentleşme oranı, illerin milli gelirden aldıkları pay, tüketici alışkanlıkları, ekonomik ve sosyal yaşam farklılıkları olabilmektedir.

Özetle çalışma sonuçları yerel bağlamda faaliyet gösteren aktörlerin sektördeki rekabetçilik düzeyini etkileyebileceği yönünde ipuçları sunmuştur. Bu çalışmadan elde edilen sonuçların gıda perakende sektöründe yerel rekabetçiliğe ilişkin dinamiklerin belirlenmesi konusunda yapılmış sınırlı sayıda araştırmaya ve ilgili ölçüm araçlarına katkı sağlaması beklenmektedir. Keşfedici nitelikte olan bu çalışmanın araştırmacılara ve gıda perakendecilik sektöründe karar vericilere sürdürülebilir rekabet gücünün sağlanması hakkında bakış açıları sunacağı düşünülmektedir. Gelecekte benzer bir çalışmada aynı görüşme formunun kullanılarak farklı illerde uygulanmasının hem yerel rekabetçilik farklılıklarını iller bazında ortaya koymak hem de sektöre özgü yeni nicel ölçüm aracının geliştirilmesine olanak sağlamak açısından değerli olacağı umulmaktadır.

Kaynakça

- Bensoussan, B. E., & Fleisher, C.S. (2008). *Analysis Without Paralysis: 10 Tools to Make Better Strategic Decisions*. Ebook, FT Press.
- Deloitte (2018). *Global Powers of Retailing 2018 Report*. (Accessed on 10/02/2018), <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/at/Documents/about-deloitte/global-powers-of-retailing-2018.pdf>
- Durmuş-Arıç, E. (2008). *Rekabet Stratejisi, Örgüt Yapısı ve Performans İlişkilerinin Gıda Perakende Sektörü Bağlamında Araştırılması*. Doktora Tezi. Antalya: Akdeniz Üniversitesi.
- Dursun, E. (2006). *Gıda Ürünleri Pazarında Gıda Perakendecilerinin Yeri ve Sektörel Analizi*. Yüksek Lisans Tezi. Edirne: Trakya Üniversitesi.
- Fortune (2017). *Fortune 500 Türkiye 2017 Listesi*. (Erişim: 17.05.2018), <http://www.fortuneturkey.com/fortune500>.
- Goldman, A., Ramaswami, S., & Krider, R. (2002). Barriers To The Advancement of Modern Food Retail Formats: Theory And Measurement. *Journal of Retailing*, 78, 281-295.
- Görmez, A. (2017). *Türkiye Gıda Perakendeciliği Piyasasında Rekabet Analizi (1995-2015)*. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Marmara Üniversitesi.
- Hüseyinoğlu, I. Ö. (2017). Bütüncül Kanal (Omni-Channel) Stratejisinin İncelenmesi: Gıda Perakendecisinden Bulgular. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Pazarlama Kongresi Özel Sayısı, 119-133.
- Kai Wu, D. (2017). *Michael E. Porter'in Elmas Modeli ve Tayvanlı Girişimcilerin İstanbul'da Yatırım Potansiyeline Yönelik Bir Değerlendirme*. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: İstanbul Üniversitesi.
- Karacaoğlu, K. (2009). Rekabet Üstünlüğünü Etkileyen Unsurların Yapısal Eşitlik Modeli İle Belirlenmesi. *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 34, 165-187.
- KPMG Danışmanlık (2018). *Perakende Sektörel Bakış 2018 Raporu*. (Erişim: 10/02/2018), <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/tr/pdf/2018/01/sektorel-bakis-2018-perakende.pdf>

- OECD (2018). Regional Competitiveness. (Erişim: 28.07.2018), <http://www.oecd.org/cfe/regional-policy/regionalcompetitiveness.htm>
- Ortakalan (2018). Zincir marketlerin Nisan açılışları. (Erişim: 18.04.2018), <http://www.ortakalan.com.tr/haberler/zincir-marketlerin-nisan-acilisleri-28141#1>
- Planet Retail (2018). *İlk En Büyük 250 Firma*. (Erişim: 17.05.2018), <https://www.planetretail.net/Reports/Rankings>.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage*. New York: The Free Press.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
- Porter, M. E. (2000). *Rekabet Stratejisi: Sektör ve Rakip Analizi Teknikleri*. (Çev: Gülen Ulubilgen). İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Retail Türkiye (2016). Yerel marketler, 2015'te %13 büyüdü. (Erişim: 08.04.2018), <http://www.retailturkiye.com/kapak-konusu/yerel-marketler-2015te-13-buyudu>
- Singh, I. (2001). Natural Resource Based Clusters In The New Economy: Theory And Reality. 4. Annual International Conference of The Competitiveness Institute, October, Arizona.
- Spector, D. (2005). *The Strategic Uses of Price Discrimination*. Sweden: Swedish Competition Authority.
- Tek, O. B., & Orel, F. (2006). *Perakende Pazarlama Yönetimi*. İzmir: Birleşik Matbaacılık.
- TÜİK (2018). Perakende Satış Endeksleri. (Erişim: 17.05.2018), <http://www.tuik.gov.tr/HbPrint.do?id=27908>
- Yalçın, B. (2011). Küresel Perakende Zincirlerinin Stratejik Yayılımları: Antalya İli Örneği. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(2), 57-66.
- Yeniçeri, T., Akın, E., Özel, H., & Güler, Ş. (2015). Yerel, Ulusal ve İndirimli Marketler Arasındaki Rekabetin Perakendeci Değer Algısı ve Müşteri Tercihine Etki Eden Faktörler Bakımından İncelenmesi. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 16, 99-126.
- Yolcu, T., Ekici, S. G., Altunışık, R., & Özkaynar, K. (2017). Online mı? Offline mı? Tüketici Tercihlerini Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, ICMEB17 Özel Sayısı, 1027-1033.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Bütünleşik Bulanık AHP-Bulanık MOORA Yaklaşımının Market Personeli Seçimi Problemine Uygulanması

Application of the Integrated Fuzzy AHP-Fuzzy MOORA Approach to the Market Personnel Selection

Arzu Organ ^a, Murat Deniz Kenger ^{b, *}

^a Doç. Dr., Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 20160, Denizli/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-2400-4343

^b Doktora Öğrencisi, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Bölümü, 80020, Osmaniye/Türkiye.
ORCID: 0000-0001-7462-7074

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi:

Düzeltilme tarihi:

Kabul tarihi:

Anahtar Kelimeler:

İnsan Kaynakları

Personel Seçimi

Çok Kriterli Karar Verme

Bulanık AHP

Bulanık MOORA

ARTICLE INFO

Article history:

Received:

Received in revised form:

Accepted:

Keywords:

Human Resources

Personnel Selection

Multi-Criteria Decision Making

Fuzzy AHP

Fuzzy MOORA

ÖZ

Günümüzde işletmeler varlıklarını devam ettirebilmek, gelişip büyüebilmek ve hedefledikleri amaçlarına ulaşabilmek için planlama yaparak bir yol haritası oluşturmak zorundadırlar. Planlama yapılırken içinde yaşadığımız bilgi çağı da dikkate alındığında işletmeyi temsil eden yapı taşı olarak insan kaynağı kavramı son derece önem kazanmış olup, işletmeye nitelikli iş gücü kazandırılması bakımından personel seçim sürecinin en uygun bir şekilde yapılması gerekmektedir. Bu çalışmada Osmaniye ilinde uzun zamandır faaliyet gösteren yerel bir zincir markette işe alınacak personel için, iş yeri için gerekli kriterleri göz önünde bulundurularak Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleri ile değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Belirlenen personel kriterlerinin ağırlıkları Bulanık AHP yöntemi ile hesaplanmış, elde edilen ağırlık değerleri Bulanık MOORA yöntemleri uygulanarak işe alınacak personelin seçim kararında alternatifler arasından en uygun olanının tercihi yapılmaya çalışılmıştır.

ABSTRACT

Nowadays, businesses have to plan a roadmap to sustain their assets, grow and reach their goals. When planning is being done, considering the information age we live in, the concept of human resource has gained importance as a building stone representing the business and it is necessary to make the personnel selection process in the most suitable way in terms of giving qualified work force to the operation. In this study, it was aimed to evaluate with multi-criteria decision making (ÇKKV) methods for the personnel to be employed in a local chain market operating in Osmaniye for a long time, taking into account the criteria for the workplace. Determined personnel criteria Weights calculated by fuzzy AHP method weight values obtained by using fuzzy MOORA methods were tried to make the choice of the most suitable among the alternatives in the selection decision of the personnel to be hired.

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: mdenizkenger@gmail.com

1. Giriş

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde perakendecilik sektörü son yıllarda büyük gelişme göstermiştir ve buna paralel olarak da bu alanda faaliyet gösteren firma sayısı da giderek artış göstermiştir. Hem Türk firmalarının hem de yabancı ortaklı şirketlerin kurdukları perakendeci mağazacılık firmaları pazar paylarını arttırmak için sürekli mağaza zincirlerine yeni halkalar eklemiştir. Rekabetin hızla artması sonucu, tüketicilerin isteklerine göre hareket eden ve bunun sonucu olarak da pazardaki hâkimiyetin üreticiden tüketiciye geçtiği, zincirleşmenin daha fazla yaşandığı bir perakendecilik gündeme gelmiştir (Gavcar ve Didin, 2007: 26-27).

Perakendecilik kalite, mal ve hizmetlerin karışımından oluşan bir pakettir. Bu karışım perakendecilerin türüne göre farklılıklar gösterebilir. Bazı perakendeciler hizmet ağırlıklı ürün, bazı perakendeciler de mal ağırlıklı ürün sunabilirler ve buna bağlı olarak kalite açısından önem vermeleri gereken konular farklı olabilir. Örneğin küçük ölçekli perakendecilerde tüketicilerin alışveriş yaptıkları mağazadan memnun olması, mağazayı tavsiye etmesine neden olabilmektedir. Market müşterilerinin tekrar alışveriş yapmayı düşünmesine ve hizmet kalitesi değerlendirilmesinde etki eden en önemli faktörlerden birisi, personelin müşteriye gösterdiği ilgi olabilir. Büyük ölçekli perakendecilerde ise müşterilerin en çok önem verdikleri özellikler, müşteriye kendini güvende hissettirebilme ve hizmet sunumundaki personelin hızlılığı gibi konular olabilir (Okumuş ve Yaşini, 2007: 88-89).

Perakendecilik sektöründe istihdam edilen personellerin de yeteneklerinden maksimum düzeyde yararlanabilmek, müşterilerin istek ve ihtiyaçlarını karşılamada oldukça önemlidir. Çünkü perakende işletmelerinin başarısı, yalnızca iyi bir ekonomik ve fiziki yapıya sahip olmakla değil, aynı zamanda sektörde kalifiye personel gücünü bünyesinde bulundurmaya artar. İşletmenin gerek finansal, gerekse fiziki yapısına anlam kazandıran unsur, işletmede ancak insan gücüyle karşılanabilir (Serçeoğlu, 2013: 5255).

Perakendecilik sektöründe yer alan market işletmeler de, kendi gereksinimlerini en iyi şekilde karşılayabilecek, kurum kültürüne uyum sağlayan, değişime ve gelişime açık, hızlı, bilgi teknolojilerini kullanabilen personel seçmek durumundadırlar. Bu işletmelerin aradıkları kriterleri taşıyan adayları belirlemeleri ve bunlardan en uygun olanını seçmeleri kolay olmadığı gibi önemli bir maliyet kalemidir (Bedir ve Eren, 2015: 1).

Doğru işe doğru personeli seçmiş bir işletme, o kişiden maksimum faydayı elde eder. Böylece yatırımının geri dönüşünü de daha etkin ve maddi olarak daha yüksek ölçüde sağlamış olur. İşletmeye maddi olarak doğrudan yansıtılmayan avantajları da göz önüne alındığında, doğru personel seçim yöntemi uygulayan bir firmanın, rekabet ortamında bir adım öne geçtiği söylenebilir (Koyuncu ve Özcan, 2014: 196). Bu sebeple seçim sürecinin temelinde yer alan karar verme problemlerinin çözümleri bilimsel yöntemlerle gerçekleştirilmelidir (Bedir ve Eren, 2015: 1). Personel seçiminde bilimsel yöntem olarak kullanılan yöntemlerden birileri de, ÇKKV yöntemleridir.

ÇKKV ise, ekonomi, enformatik psikoloji, matematik ve sosyal bilimler gibi birden çok disiplinin bir araya gelip

karar vericiye birden fazla boyutta karar problemini değerlendirme ve karar alma imkânı sağlayan yöntemlerin bir araya getirildiği bir yapıdır (Kılıç, 2016: 19). ÇKKV yöntemlerine baktığımızda birçok yöntem bulunmaktadır. Bu yöntemler: AHP, TOPSIS, MOORA, VIKOR, COPRAS ve Gri İlişkisel Analiz yöntemleri en çok kullanılan ÇKKV yöntemleridir.

Bu çalışmanın ilk aşamasında metodolojiye yer verilmiş, daha sonra Osmaniye ilinde yer alan zincir marketleri sahibi işveren ve çalışan tecrübe sahibi kişilerle görüşülerek, işe alımı yapılacak market personelinin kriterleri belirlenmiştir. Elde edilen veriler çerçevesinde üç adet üst düzey yönetici, işe alınacak beş adet market personeli adayının özelliklerini doldurdıkları iş başvuru formuna göre puanlama yaparak karar verme yöntemlerinden Bulanık AHP yöntemi ile adayların özelliklerinin ağırlık önem değerleri belirlenmiştir. Belirlenen ağırlık değerleri Bulanık MOORA yöntemi ile uygulanarak ve alternatif adaylar arasında sıralama yapılarak en uygun adayın belirlenmesi sağlanmaya çalışılmıştır.

2. Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP)

AHP, ilk olarak Saaty (1980) tarafından geliştirilmiştir. AHP katkı ağırlıklandırma yönteminin bir türüdür (Karaman, 2008: 7). AHP yöntemi karmaşık karar problemlerinde, alternatif ve kriterlere göreceli önem değerleri verilmek suretiyle, yönetsel karar mekanizmasının çalıştırılması esasına dayanır (Karakoşoğlu, 2008: 22). AHP öznel ölçütleri içeren ÇKKV alternatiflerini değerlendirmek için özellikle yararlıdır (Kwong ve Bai, 2002: 368). Geleneksel AHP içinde insanların yargıları kesin olarak temsil edilmektedir (Büyüközkan vd., 2011: 9413).

AHP'nin özündeki kavram parçalama ve sentezdir. Problemi kendi içinde küçük parçalara ayırdıktan sonra, karşılaştırılan iki elementin, aralarındaki önemini ve bu önemin ne kadar olduğu yargısını belirleyen bir sistemdir. Bu sistem insan algılaması kavram oluşumunda, örneklerin sınıflandırılmasında ve mantıksal muhakemede önemli rol oynamakla birlikte son 20 yılda çok kriterli karar verme ile ilgili neredeyse tüm uygulamalarda kullanılmıştır (Cengiz ve Çelem, 2003: 145).

AHP yöntemi, bir ölçüm teorisi olarak, amaçlar, kriterler, nitelikler ve alternatiflerden oluşan hiyerarşik yapıda, bu elemanlar arasında karar vericilerin "ikili karşılaştırmalar" biçiminde ifade ettiği tercihlerinden, oran-skala ağırlıklarının çıkarılması temeline dayanır (Çınar, 2004: 113).

AHP her sorun için amaç, kriter, olası alt kriter seviyeleri ve alternatiflerden oluşan bir sistem kullanılır. Hiyerarşilerin oluşturulması, üstünlüklerin belirlenmesi ve mantıksal ve sayısal tutarlılık olmak üzere üç temel prensip üzerine kurulmuştur (Önel, 2014: 33-35).

AHP tekniği kullanılırken kriterler ve alternatifler uzmanlar tarafından ikili olarak karşılaştırılmaktadır. Bu karşılaştırmada sıklıkla Saaty'nin 1-9 ölçeğinin kullanımı Tablo 1'de gösterilmektedir (Saaty, 1980: 843).

Tablo 1. Karşılaştırmalarda Kullanılan Önem Dereceleri

Önem Derecesi	Tanım	Açıklama
1	Eşit Derece Önemli	Her iki faktör aynı öneme sahiptir.
3	Orta Derecede Önemli	Tecrübe ve yargılara göre bir faktör diğerine göre biraz daha önemlidir.
5	Kuvvetli Derecede Önemli	Bir faktör diğerinden kuvvetle daha önemlidir.
7	Çok Kuvvetli Derecede Önemli	Bir faktör diğerine göre yüksek derecede kuvvetle daha önemlidir.
9	Mutlak Derecede Önemli	Faktörlerden biri diğerine göre çok yüksek derecede önemlidir.
2,4,6,8	Ara Değerleri Temsil Etmektedir	İki faktör arasındaki tercihte yukarıdaki açıklamalarda bulunan derecelerin ara değerleridir.
Karşılıklı Değerler	i,j ile karşılaştırılırken bir değer (x) atanmış ise; j, i ile karşılaştırılırken atanacak değer (1/x) olacaktır.	

Analitik Hiyerarşi Sürecinde karşılaştırmalar yapılırken kullanılan "Önem Dereceleri" yukarıda belirtilmiştir. Ölçek en düşük değer olarak 1/9'u, eşit olarak 1 değerini ve en yüksek değer olarak ise 9 değerini almaktadır (Yıldırım ve Önder, 2015: 23).

3. Bulanık Küme Kavramı

Bulanık mantık kavramı ilk kez, 1965 yılında, L.A. Zadeh'in bu konu üzerinde ilk makalelerini yayınlamasıyla duyulmuştur. O tarihten sonra önemi gittikçe artarak günümüze kadar gelen bulanık mantık, belirsizliklerin anlatımı ve belirsizliklerle çalışılabilmesi için kurulmuş katı bir matematik düzen olarak tanımlanabilir. Bulanık mantık yaklaşımı, makineler insanların özel verilerini işleyebilme ve onların deneyimlerinden özelelerinden yararlanarak çalışabilme yeteneği verir. Bu yeteneği kazandırırken sayısal ifadeler yerine sembolik ifadeler kullanılır. İşte bu sembolik ifadelerin makinelere aktarılması matematiksel bir temele dayanır. Bu matematiksel temel, Bulanık Kümeler Kuramıdır (Ertuğrul, 2006: 157-158).

Bulanık kümelerin kesin sınırları yoktur ve üyelikten üye olmamaya doğru kademeli bir geçişi öngörür. Üyelik derecesi, elemanın bulanık kümeyle temsil edilen kavrama ne derece uygun olduğu veya bu kümenin temsil ettiği özellikleri ne dereceye kadar taşıdığını gösterir. Sürekli bir değişken için üyelik derecesi üyelik fonksiyonuyla ifade edilir ve şöyle gösterilir(Küçük ve Ecer, 2007: 49):

$$\mu_{\tilde{A}}(x): x \rightarrow [0,1] \text{ veya } 0 \leq \mu_{\tilde{A}}(x) \leq 1 \quad (3.1)$$

$\mu_{\tilde{A}}(x)=0$ olması x 'in \tilde{A} 'nin üyesi olmadığını $\mu_{\tilde{A}}(x) = 1$ olması ise x 'in \tilde{A} 'nin tam üyesi olduğuna göstermektedir. Üyelik fonksiyonu aşağıdaki gibidir:

$$\mu_{\tilde{A}}(X) = \begin{cases} 0, & x < n_1 \\ \frac{x - n_1}{n_2 - n_1}, & n_1 \leq x \leq n_2 \\ \frac{n_2 - x}{n_3 - n_2}, & n_2 \leq x \leq n_3 \\ 0, & n_3 \leq x \leq n_4, x > n_4 \end{cases} \quad (3.2)$$

$\bar{m} = (m_1, m_2, m_3, m_4)$ ve $\bar{n} = (n_1, n_2, n_3, n_4)$ yamuk bulanık sayılar ve r pozitif bir reel sayı olmak üzere yamuk bulanık sayılarla yapılan bazı temel işlemler şöyledir (Küçük ve Ecer, 2007: 50):

$$\bar{m} \oplus \bar{n} = [m_1 + n_1, m_2 + n_2, m_3 + n_3, m_4 + n_4] \quad (3.3)$$

$$\bar{m} \ominus \bar{n} = [m_1 - n_4, m_2 - n_3, m_3 - n_2, m_4 - n_1] \quad (3.4)$$

$$\bar{m} \otimes r = [m_1 r, m_2 r, m_3 r, m_4 r] \quad (3.5)$$

$$\bar{m} \otimes \bar{n} = [m_1 n_1, m_2 n_2, m_3 n_3, m_4 n_4] \quad (3.6)$$

4. Alan Merkezine Dayanan Bulanık AHP Yöntemi

Bulanık AHP yaklaşımı kesin değerlerle çalışmak yerine belirli aralıklardaki değerlerle yargıda bulunmaya olanak sağladığı için karar vericiler açısından da oldukça etkili bir yöntemdir. Karar vericiler kriter ve alternatifleri değerlendirdiklerinde kesin sayıların yanında doğal dilsel vurguları da kullanırlar. Bu sebeple, bulanık AHP yöntemi etkileyici bir şekilde insan düşüncelerine ve algılarına benzemektedir. Bu nedenle de birçok farklı araştırmacı tarafından sistematik olarak kullanılmıştır. Çalışmada kriterlerin görüşleri doğrultusunda kullanılan bulanık AHP yaklaşımının işleyişi şu şekildedir (Vatansever ve Uluköy, 2013: 281-282):

Adım 1: Karar vericilerin görüşleri doğrultusunda ikili karşılaştırma matrisleri hazırlanır.

$$\tilde{A} = \begin{bmatrix} 1 & \tilde{a}_{12} & \dots & \tilde{a}_{1n} \\ \tilde{a} & 1 & \dots & \tilde{a}_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ \tilde{a}_{n1} & \tilde{a}_{n2} & \dots & 1 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 1 & \tilde{a}_{12} & \dots & \tilde{a}_{1n} \\ 1/\tilde{a}_{12} & 1 & \dots & \tilde{a}_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ 1/\tilde{a}_{1n} & 1/\tilde{a}_{2n} & \dots & 1 \end{bmatrix} \quad (4.1)$$

$$\tilde{a}_{ij} = \begin{cases} \tilde{1}, \tilde{3}, \tilde{5}, \tilde{7}, \tilde{9} & i \text{ kriteri } j \text{ kriterine göre} \\ & \text{daha önemlidir.} \\ 1, & i=j \\ \tilde{1}^{-1}, \tilde{3}^{-1}, \tilde{5}^{-1}, \tilde{7}^{-1}, \tilde{9}^{-1} & i \text{ kriteri } j \text{ kriterine göre} \\ & \text{daha az önemlidir.} \end{cases} \quad (4.2)$$

Tablo 2. Dilsel Değişkenlerin Üçgen Bulanık Sayı Türünden Karşılıkları

Dilsel Değişken	Üçgensel Bulanık Ölçek	Üçgensel Bulanık Karşılık Ölçeği
Eşit	(1,1,1)	(1/1,1/1,1/1)
Orta	(2,3,4)	(1/4,1/3,1/2)
Güçlü	(4,5,6)	(1/6,1/5,1/4)
Çok Güçlü	(6,7,8)	(1/8,1/7,1/6)
Kesinlikle Tercih Edilir	(8,9,9)	(1/9,1/9,1/8)

Adım 2: Sentetik ikili karşılaştırma matrisinin oluşturulmasında Buckley (1985)'nin önerdiği geometrik ortalama tekniği kullanılarak bulanık geometrik ortalamalar ve her bir kriterin bulanık ağırlıkları bulunur:

$$\tilde{r}_i = (\tilde{a}_{i1} \otimes \dots \otimes \tilde{a}_{ij} \otimes \dots \otimes \tilde{a}_{in})^{1/n} \quad (4.3)$$

$$\tilde{w}_i = \tilde{r}_i \otimes [\tilde{r}_1 \oplus \dots \oplus \tilde{r}_i \oplus \dots \oplus \tilde{r}_n]^{-1} \quad (4.4)$$

Adım 3: Son aşamada bir önceki aşamada elde edilen bulanık kriter ağırlıkları durulaştırılarak en iyi bulanık olmayan performans değeri hesaplanır. Durulaştırma işleminde ise hesaplama kolaylığı açısından *alan merkezi yöntemi* (COA-Center of Area) kullanılmıştır.

$$BNP_{wi} = [(U_{wi} - L_{wi}) \oplus (M_{wi} - L_{wi})] / 3 \oplus L_{wi} \quad (4.5)$$

Denklemden L_{wi}, M_{wi}, U_{wi} değerleri üçgensel bir bulanık sayı için sırasıyla küçük, ortanca ve büyük değerleri temsil etmektedir.

5. MOORA

MOORA (Multi-Objective Optimization On Basis Of Ratio Analysis) Yöntemi, 2006 yılında Willem Karel M. Brauers ve Edmunda Kazimieras Zavadskas tarafından yapılan çalışmada tanıtılmıştır (Önay ve Çetin, 2012: 90-109). Brauers ve Zavadskas (2006)'daki makalelerinde geçiş ekonomilerinde özelleştirme uygulamaları ve MOORA yöntemi anlatmışlardır. Böylece MOORA yöntemi tanıtılmıştır.

MOORA yöntemi birçok alanda kullanılmıştır. Karande ve Chakraborty (2012)'deki makale çalışmalarında, malzeme seçim problemini MOORA yöntemi ile çözmüşlerdir. Balezentis ve Brauers (2012)'deki çalışmalarında, bulanık MOORA yöntemi ile personel seçimini yapmışlardır. Önay ve Çetin (2012) turistik yerlerin popülaritesinin belirlenmesinde İstanbul örneğini bu yöntemle çalışmışlardır. Karaca (2011)'deki tez çalışmasında, proje yönteminde ÇKKV tekniklerini kullanarak kritik yolun belirlenmesi çalışmasında MOORA yöntemini kullanmıştır.

Yıldırım ve Önay (2014)'deki çalışmalarında, bulanık AHP-MOORA yöntemlerini kullanarak, bulut teknolojisi firmalarının sıralanmasını yapmışlardır. Uygur (2015) çalışmasında Türk bankalarının internet şubelerini, Bulanık MOORA yöntemi ile değerlendirerek bankaları sıralamıştır. Şişman ve Doğan (2016)'daki çalışmalarında, bankaların finansal performanslarını bulanık AHP ve bulanık MOORA ile değerlendirmişlerdir. Arabsheyban ve Paydar (2018)'deki çalışmalarında ise, miktar iskontosunu ve tedarikçi riskini göze alan, sürdürülebilir tedarikçi seçiminde MOORA ve bulanık ÇKKV tekniklerini kullanmışlardır.

MOORA yönteminin bazı diğer ÇKKV teknikleriyle; tekniğin hesaplama zamanı, basitlik, matematiksel işlemlerin miktarı, güvenilirlik ve analizlerde kullanılan veri türleri açısından karşılaştırılması aşağıdaki Tablo 3'teki şekilde yapılabilir.

Tablo 3. Bazı ÇKKV Tekniklerinin Performanslarının Karşılaştırılması

ÇKKV Teknikleri	Hesaplama Zamanı	Basitlik	Matematik İşlemleri	Güvenilirlik	Veri Türü
MOORA	Çok Az	Çok Basit	Minimum	İyi	Nicel
AHP	Çok Fazla	Çok Kritik	Maksimum	Zayıf	Karışık
TOPSIS	Orta	Orta Kritik	Orta	Orta	Nicel
VIKOR	Az	Basit	Orta	Orta	Nicel
ELECTRE	Fazla	Orta Kritik	Orta	Orta	Karışık
PROMETH EE	Fazla	Orta Kritik	Orta	Orta	Karışık

Kaynak: Yıldırım ve Önder (2015: 246-248).

Literatürde MOORA-Oran metodu, MOORA-Referans nokta yaklaşımı, MOORA-Önem Katsayısı, MOORA-Tam Çarpım Formu, MULTI-MOORA olacak şekilde çeşitli MOORA yöntemleri olduğu bilinmektedir. Bazı kaynaklarda MOORA yöntemi çoğunlukla, oran metodu ve referans nokta yaklaşımı olmak üzere iki bölüm halinde uygulanmaktadır. Yapılan analizlerin bazılarında her iki yöntem de kullanılmakta, bazı çalışmalarda ise yöntemlerden biri kullanılarak sıralama yapıldığı görülmektedir. Yöntem, alternatifleri satırları ve kriterlerin (amaçların) sütunlar oluşturduğu matris şeklinde, verilen yazılmasıyla başlar ve aşağıdaki gibi devam eder (Yıldırım ve Önder, 2015: 246).

Oran Metodu: $i = 1, 2, \dots, m$ alternatifin sayısı, $j = 1, 2, \dots, n$ kriter sayısı olmak üzere her bir alternatifin karelerin toplamının karekökü ile kriterler bölünerek normalizasyon işlemi yapılır. Bu işlem;

$$x_{ij}^* = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m x_{ij}^2}} \quad (5.1)$$

formülüyle gerçekleştirilir. x_{ij}^* ; i . alternatifin j . kriter için olan değerlerinin normalleştirilmiş değeridir. $x_{ij}^* \in [0,1]$ dir. Bazı durumlarda $x_{ij}^* \in [-1,1]$ olabilmektedir.

Bu normalizasyon işleminden sonra hazırlanan tabloda kriterler, maksimum veya minimum olmalarına göre belirlenip, toplanırlar ve toplanan maksimum kriterlerin değerlerinden toplanan minimum kriterlerin değeri çıkartılır. Yani $j = 1, 2, \dots, g$ maksimize edilecek kriterler, $j = g + 1, g + 2, \dots, n$ minimize edilecek kriterler olmak üzere:

$$y_i^* = \sum_{j=1}^g x_{ij}^* - \sum_{j=g+1}^n x_{ij}^* \quad (5.2)$$

şeklinde yazılabilir.

y_i^* ; i alternatifinin tüm kriterlere göre normalleştirilmiş değerlendirilmesidir.

y_i^* 'lerin sıralanmasıyla işlem tamamlanmış olur (Önay ve Çetin, 2012: 90-109).

Referans Nokta Teorisi: Referans noktası teorisinde (yaklaşımında), oran metoduna ek olarak, her kriter için; amaç maksimizasyon ise maksimum noktalar, amaç minimum noktalar olan, referans noktaları (r_j 'ler)

belirlenir. Belirlenen bu noktaların, her x_{ij}^* ile olan uzaklıkları bulunur;

$$r_j - x_{ij}^* \quad (5.3)$$

işlemi yapılır ve matris olarak yazılır.

buradan;

$i = 1, 2, \dots, m$ alternatiflerin sayısını,

$j = 1, 2, \dots, n$ kriterlerin sayısını,

x_{ij}^* , i . alternatifin j . kriterdeki normalleştirilmiş değerini,

r_j , j . kriterin referans noktasını,

göstermektedir.

Oluşturulan yeni matrise, “Tchebycheff Min-Maks Metrik” işlemi;

$$\min_i \left\{ \max_j \left(|r_j - x_{ij}^*| \right) \right\} \quad (5.4)$$

uygulanır (Brauers & Ginevicius, 2010). Böylece sıralama yapılır. Örneğin eğer minimizasyon işlemi ise; x_{ij}^* nin r_j ' den büyük olması gibi durumlardan dolayı, $|r_j - x_{ij}^*|$ mutlak değer kullanılmasına gerek duyulur.

Önemliliği Verilmiş Amaç Durumunda: Bazı durumlarda bir kriter bir diğerinden daha çok veya daha az öneme sahip olabilir. Böyle bir durumla karşılaşıldığında, bir kriter daha fazla önem vermek için bir alternatifin normalize edilmiş değeri önem katsayısıyla çarpılır.

$$\tilde{y}_i^* = \sum_{j=1}^g s_j x_{ij}^* - \sum_{j=g+1}^n s_j x_{ij}^* \quad (5.5)$$

$j = 1, 2, \dots, g$ minimize edilecek kriterlerdir,

$j = g + 1, g + 2, \dots, n$ minimize edilecek kriterlerdir,

\tilde{y}_i^* ; i . alternatifinin önem katsayısıyla tüm kriterlere göre normalleştirilmiş değerlendirilmesidir,

s_j ; j . kriterin önem katsayısıdır.

Referans nokta yaklaşımında ise önem katsayıları; $|s_j r_j - s_j x_{ij}^*|$ şeklinde yer alır (Yıldırım ve Önder, 2015: 246-248).

6. Bulanık MOORA Yöntemi

Bulanık küme teorisinin MOORA yöntemiyle birlikte kullanılmasıyla oluşan bulanık MOORA yönteminin uygulama adımları aşağıda yer almaktadır (Vatansever ve Uluköy, 2013: 283-285; Uygurtürk, 2015: 120-122; Karande ve Chakraborty, 2012: 15-16):

Adım 1: Üçgensel üyelik fonksiyonları yardımıyla, karar vericilerin görüşleri doğrultusunda bulanık karar matrisi oluşturulur.

$$X = \begin{bmatrix} [x_{11}^l, x_{11}^m, x_{11}^n] & [x_{12}^l, x_{12}^m, x_{12}^n] & \dots & [x_{1n}^l, x_{1n}^m, x_{1n}^n] \\ [x_{21}^l, x_{21}^m, x_{21}^n] & [x_{22}^l, x_{22}^m, x_{22}^n] & \dots & [x_{2n}^l, x_{2n}^m, x_{2n}^n] \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ [x_{m1}^l, x_{m1}^m, x_{m1}^n] & [x_{m2}^l, x_{m2}^m, x_{m2}^n] & \dots & [x_{mn}^l, x_{mn}^m, x_{mn}^n] \end{bmatrix} \quad (6.1)$$

matriste $x_{m1}^l, x_{ij}^m, x_{ij}^n$ değerleri; j . kriter açısından i . alternatif için üçgensel bir üyelik fonksiyonundaki sırasıyla küçük, orta ve büyük değerlere sahip bulanık sayıları göstermektedir.

Adım 2: Vektör normalizasyonu ile normalize bulanık karar matrisi oluşturulur.

$$r_{ij}^l = \frac{x_{ij}^l}{\sqrt{\sum_{i=1}^m [(x_{ij}^l)^2 + (x_{ij}^m)^2 + (x_{ij}^n)^2]}} \quad (6.2)$$

$$r_{ij}^m = \frac{x_{ij}^m}{\sqrt{\sum_{i=1}^m [(x_{ij}^l)^2 + (x_{ij}^m)^2 + (x_{ij}^n)^2]}} \quad (6.3)$$

$$r_{ij}^n = \frac{x_{ij}^n}{\sqrt{\sum_{i=1}^m [(x_{ij}^l)^2 + (x_{ij}^m)^2 + (x_{ij}^n)^2]}} \quad (6.4)$$

Adım 3: Ağırlıklı normalize bulanık karar matrisi oluşturulur.

$$v_{ij}^l = w_j r_{ij}^l \quad (6.5)$$

$$v_{ij}^m = w_j r_{ij}^m \quad (6.6)$$

$$v_{ij}^n = w_j r_{ij}^n \quad (6.7)$$

Adım 4: Fayda ve maliyet kriterleri açısından her bir alternatifin sıralamaları hesaplanır. Fayda kriterleri için aşağıdaki eşitlikler kullanılmaktadır.

$$S_i^{+l} = \sum_{j=1}^n v_{ij}^l | j \in J^{\max} \quad (6.8)$$

$$S_i^{+m} = \sum_{j=1}^n v_{ij}^m | j \in J^{\max} \quad (6.9)$$

$$S_i^{+n} = \sum_{j=1}^n v_{ij}^n | j \in J^{\max} \quad (6.10)$$

Adım 5: Her bir alternatifin performans değerleri oluşturulur. Bunun için, vertex metodu kullanılarak alternatifler için fayda ve maliyet kriter değerleri durulaştırılır (Vatansever ve Uluköy, 2013: 285).

$$S_i(s_i^+, s_i^-) = \sqrt{\frac{1}{3} [(s_i^{+l} - s_i^{-l})^2 + (s_i^{+m} - s_i^{-m})^2 + (s_i^{+n} - s_i^{-n})^2]} \quad (6.11)$$

Adım 6: Performans indeks rakamlarına göre alternatifler sıralanır. En yüksek performans indeks puanına sahip alternatif tercih edilmesi gereken seçenektir.

7. Uygulama

7.1. Araştırmanın Konusu

Araştırmanın ilk aşamasında, işe alınacak market personeli niteliklerinin önem dereceleri Bulanık AHP yöntemi ile ağırlıklandırma değerleri hesaplanmıştır. Elde edilen sonuçlar ÇKKV yöntemlerinden Bulanık MOORA yöntemi ile karar vericilerin gözlemleri doğrultusunda işealınacak en uygun personelin seçiminin yapılması amaçlanmıştır.

7.2. Araştırmanın Kısıtları ve Sınırları

Araştırmanın gerçekleştirilmesi sırasında bazı kısıtlarla karşılaşmıştır:

- (i) Araştırmada kullanılan veriler, zincir marketleri

çalışanı üst düzey yöneticiler ve uzmanlardan alınan cevaplara göre yapılmıştır.

- (ii) Anketi dolduran katılımcıların, anket sorularını doğru bir şekilde algıladıkları ve doğru yanıtlar verdikleri varsayımı da araştırmamızın bir diğer kısıt olarak belirtilebilir.
- (iii) Araştırmamızın sonucu sadece Osmaniye ilinde bulunan zincir marketlerinde görev yapan çalışanlar ile sınırlıdır.

7.3. İşe Alınacak Personelde Aranılan Kriterlerin İfade Edilmesi

Eğitim Durumu: İşin gerektirdiği teknik ve teorik bilgiye sahip olup olmadığının, mezun olunan bölüm ve üniversite dikkate alınarak değerlendirilmesidir.

Yabancı Dil Bilgisi: Özellikle turizm yörelerinde bireysel anlamda müşterilerin ihtiyaçlarına cevap verebilmek adına ve ithalat ihracat yapan kurumsal firmalar ile yapılan ticari faaliyetlerde aracılık yapabilmek açısından önem arz etmektedir. Ayrıca Anadolu’da pek çok yörede konuşulan yerel dillerin (Arapça, Kürtçe, Lazca vb.) bilinmesi müşteri ile ikili ilişkilerin güçlenmesini sağlayacaktır.

Bilgisayar Tecrübesi: Microsoft Office paket programlarına hâkimiyetin yanı sıra işletme koşullarına göre yazılım geliştirmeyi sağlayan güncel programlama dillerinden bilinmesi.

Deneyim: Adayın o iş için ne kadar kalifiye olduğu hakkında bilgi veren bir kriterdir. Kuşkusuz her işletmenin çalışma şekli farklıdır ancak deneyim işe uyuma ivme kazandıran önemli bir parametredir.

Referans: Kişinin daha önce çalıştığı kurum ya da önceden kendisini tanıyan insanların verdiği bilgiler doğrultusunda daha iyi tanınmasını sağlamaktadır.

Müşteri Odaklı Çalışmak: Çalışanların kendilerini müşterilerin yerine koyması, müşterilere çözüm sunma yeteneği ve müşterilere özel ilgi göstermesidir.

Güvenilir Olmak: Çalışanların bilgili ve nazik olmaları, müşterilere güven verebilme yeteneği ve sağlanan hizmetteki kesinliktir.

Yaratıcı-Yenilikçi: İnsanların, yeni bir buluş, icat, düşünce ya da görüşe olan ilgilerinin derecesi ile ilgili bir özelliktir. Yeniliklere açık kişiler hayal gücü yüksek, sanatçı ruhlu ve akıllı tiplerdir.

Fiziksel Özellikler: Meslek (iş) açısından önemli olabilecek, fiziksel sakatlığı ya da sağlık sorunu olup olmaması, genel görünümü, tavır ve konuşması.

Çalışma Arkadaşları İle Uyum İçerisinde Olmak: Çalışan ile iş arasındaki uyumun sağlanabilmesi için hem bireyin yeteneklerinin hem de bireyin kişilik yapısının çalıştığı işe uygunluğu gereklidir.

7.4. Uygulamada Kullanılan Kısaltmalar

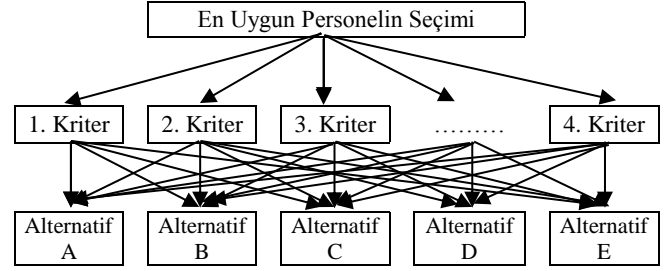
Uygulamanın hiyerarşik yapısı Şekil 1’de gösterilmiştir. Şekilde verilen kısaltmalar şöyledir:

Karar Vericiler :KV₁, KV₂, KV₃

Kriterler :K₁, K₂, K₃, K₄, K₅, K₆, K₇, K₈, K₉, K₁₀

Alternatifler :A_A, A_B, A_C, A_D, A_E, olarak kısaltılmıştır.

Şekil 1. Hiyerarşi Modeli



Hiyerarşi modelinde en üst basamağında çalışmamızın amacı yer almıştır. Çalışmamızın amacı, market için en uygun personelin seçimidir. Orta basamakta çalışmamızda ele aldığımız 10 adet kriter yer almakta, alt basamakta ise 5 alternatif adayımız yer almaktadır.

7.5. Bulanık AHP Yöntemi İle Problemin Çözümü

Çalışmada, üç adet karar vericiden, işe alınacak market personeli niteliklerini taşıyan on adet kriterin önem derecelerinin belirlenmesi istenmiştir. Bu veriler Tablo 4, Tablo 5 ve Tablo 6’da ifade edilmiştir. Daha sonra karar matrisi oluşturulurken her bir karar vericiden elde edilen verilerin geometrik ortalaması alınarak Tablo 7’de nihai karar matrisi oluşturulmuştur. Elde edilen karar matrisinin satır toplamları ve kendi aralarındaki oransal ifadeleri Tablo 8’de verilerek kriterlerin sentetik değerleri Tablo 9’da oluşturulmuştur. Son aşamada karar verme sürecinden önce tablolardan elde edilen veriler ile bulanık kriter ağırlıkları durulaştırılarak kriterlerin önem derecesi Tablo 10’da belirtilmiş ve Tablo 11 ile ağırlıkların önem derecelerinin sıralaması yüksek önem derecesinden düşük önem derecesine göre sıralanmıştır.

Adım 1: Üçgensel üyelik fonksiyonları kullanılarak, karar vericilerin görüşleri doğrultusunda Eşitlik (4.1) ile (4.2)’den yararlanılarak bulanık karar matrisleri Tablo 4, Tablo 5 ve Tablo 6 ve nihai karar matrisi Tablo 7 oluşturulmuştur.

Tablo 4. Birinci Karar Vericinin Kriterler Üzerinden Elde Ettikleri Karar Matrisi

KV 1	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10																			
K1	1	1	3	4	5	1	2	3	2	3	4	6	7	8	1	2	3	0	0	0	3	4	5	2	3	4	4	5	6
K2	0	0	0	1	1	1	2	3	4	1	2	3	5	6	7	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	2	3	0	0
K3	1	1	0	1	0	0	1	1	1	2	3	4	5	6	7	1	0	0	0	0	0	3	4	5	0	0	0	0	0
K4	1	0	0	1	1	0	1	0	0	1	1	5	6	7	0	0	0	0	0	0	2	3	4	0	0	0	1	0	0
K5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
K6	1	1	0	3	4	5	2	3	4	5	6	7	6	7	8	1	1	1	1	0	4	5	6	3	4	5	5	6	7
K7	5	6	7	6	7	8	7	8	9	6	7	8	7	8	9	1	2	3	1	1	5	6	7	3	4	5	4	5	6
K8	0	0	0	2	3	4	0	0	1	0	0	1	2	3	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0
K9	1	0	0	1	1	0	3	4	5	4	5	6	4	5	6	0	0	0	0	0	0	2	3	4	1	1	1	3	4
K10	0	0	0	3	4	5	4	5	6	2	3	4	3	4	5	0	0	0	0	0	0	4	5	6	0	0	0	1	1

Tablo 5. İkinci Karar Vericinin Kriterler Üzerinden Elde Ettikleri Karar Matrisi

KV 2	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10																					
K1	1	1	1	3	4	5	2	3	4	4	5	6	6	7	8	0	0	0	0	0	0	1	2	3	1	2	3	3	4	5	
K2	0	0	0	1	1	1	2	3	4	1	0	0	6	7	8	0	0	0	0	0	0	0	0	4	5	6	1	0	0	0	0
K3	1	0	0	1	0	0	1	1	1	2	3	4	5	6	7	0	0	0	0	0	0	0	3	4	5	2	3	4	4	5	6
K4	0	0	0	2	3	4	1	0	0	1	1	1	3	4	5	0	0	0	0	0	0	2	3	4	0	0	0	1	0	0	0
K5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
K6	3	4	5	6	7	8	4	5	6	5	6	7	4	5	6	1	1	1	1	2	3	4	5	6	3	4	5	5	6	7	
K7	7	8	9	7	8	9	5	6	7	6	7	8	6	7	8	1	1	0	1	1	1	6	7	8	3	4	5	5	6	7	
K8	1	1	0	3	4	5	0	0	0	1	0	3	4	5	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0	1	2	3	4	
K9	1	1	0	0	0	1	0	0	3	4	5	5	6	7	0	0	0	0	0	0	2	3	4	1	1	1	3	4	5	6	
K10	0	0	0	2	3	4	0	0	2	3	4	4	5	6	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	

Tablo 6. Üçüncü Karar Vericinin Kriterler Üzerinden Elde Ettikleri Karar Matrisi

KV 3	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10																				
K1	1	1	1	2	3	4	1	1	0	4	5	6	6	7	8	1	0	0	0	0	5	6	7	1	2	3	4	5	6	
K2	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0	0	3	4	5	0	0	0	0	0	0	2	3	4	0	0	0	1	1	0	0
K3	1	2	3	3	4	5	1	1	1	5	6	7	6	7	8	1	0	0	0	0	2	3	4	1	1	0	3	4	5	6
K4	0	0	0	2	3	4	0	0	0	1	1	1	3	4	5	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
K5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0
K6	2	3	4	4	5	6	2	3	4	7	8	9	5	6	7	1	1	1	2	3	4	5	6	2	3	4	5	6	7	
K7	3	4	5	6	7	8	5	6	7	6	7	8	6	7	8	1	1	0	1	1	5	6	7	3	4	5	7	8	9	
K8	0	0	0	1	0	0	1	0	0	2	3	4	2	3	4	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0	1	1	0	0
K9	1	1	0	3	4	5	1	2	3	4	5	6	4	5	6	1	0	0	0	0	2	3	4	1	1	1	2	3	4	
K10	0	0	0	1	2	3	0	0	0	3	4	5	1	2	3	0	0	0	0	0	1	2	3	1	0	0	1	1	1	1

Tablo 7. Karar Vericilerin Kriterler Üzerinden Elde Ettikleri Nihai Karar Matrisi

KV O	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10																										
K1	1	1	1	3	4	5	1	1	2	3	4	5	6	7	8	1	1	0	0	3	4	5	1	2	3	4	5	6								
K2	0	0	0	1	1	1	1	1	2	1	1	1	5	6	7	0	0	0	0	0	1	1	1	1	2	1	0	0	0							
K3	1	1	1	1	1	1	1	1	3	4	5	5	6	7	0	0	0	0	0	3	4	5	1	1	1	1	2	2	2							
K4	0	0	0	2	2	2	0	0	0	1	1	1	4	5	6	0	0	0	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0	0							
K5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0							
K6	2	2	2	4	5	6	3	4	5	6	7	8	5	6	7	1	1	1	1	4	5	6	3	4	5	5	6	7	8							
K7	5	6	7	6	7	8	6	7	8	6	7	8	6	7	8	1	1	1	1	5	6	7	3	4	5	5	6	7	8							
K8	0	0	0	1	2	2	0	0	0	1	1	1	2	3	4	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1							
K9	1	0	0	1	1	1	1	1	2	4	5	6	4	5	6	0	0	0	0	0	2	3	4	1	1	1	3	4	5							
K10	0	0	0	2	3	4	1	1	1	2	3	4	2	3	5	0	0	0	0	0	2	2	0	0	0	1	1	1	1							
Top	1	1	1	1	2	2	1	2	5	2	9	14	17	19	26	32	38	40	49	58	44	34	44	2	2	2	7	3	2	1	1	1	2	5	2	9

Adım 2: Sentetik ikili karşılaştırma matrisinin oluşturulmasında Eşitlik (4.3) ile (4.4) kullanılarak her bir kriterin bulanık ağırlıkları Tablo 8 ve Tablo 9'da ifade edilmiştir.

Tablo 8. Nihai Karar Matrisinin Satır Toplamları ve Oranları

KvOrt.	Satır Toplamları		
K1	22,1781	28,5826	34,8146
K2	10,3366	11,3722	12,4575
K3	16,2422	18,9280	21,7925
K4	9,1450	9,9863	11,0044
K5	3,4394	2,8330	2,4942
K6	32,6437	40,0084	47,3229
K7	44,4496	52,3346	60,2988
K8	7,4083	8,0004	8,7921
K9	17,1257	20,6998	24,5440
K10	10,7261	13,7746	16,7881
Toplam	173,6948	206,5198	240,3091

Oran	0,0042	0,0048	0,0058
------	--------	--------	--------

Tablo 9. Normalize Edilmiş Kriterlerin Ağırlıklarının Bulanık Karar Matrisi

Sentetik Değerler			
K1	0,0923	0,1384	0,2004
K2	0,0430	0,0551	0,0717
K3	0,0676	0,0917	0,1255
K4	0,0381	0,0484	0,0634
K5	0,0143	0,0137	0,0144
K6	0,1358	0,1937	0,2724
K7	0,1850	0,2534	0,3472
K8	0,0308	0,0387	0,0506
K9	0,0713	0,1002	0,1413
K10	0,0446	0,0667	0,0967

Adım 3: Eşitlik (4.5) kullanılarak elde edilen bulanık kriter ağırlıkları durulaştırılarak kriterlerin ağırlık değerleri Tablo 10 ile kriterlerin büyükten küçüğe doğru sıralamaları Tablo 11'de yer verilmiştir.

Tablo 10. Normalize Edilmiş Ağırlıkların Nihai Bulanık Karar Matrisi

(wj) Alan Merkezi Ağırlığı	
K1	0,1437
K2	0,0566
K3	0,0949
K4	0,0499
K5	0,0141
K6	0,2007
K7	0,2618
K8	0,0401
K9	0,1043
K10	0,0693

Tablo 11. Normalize Edilmiş Kriterlerin Ağırlıklarının Bulanık Karar Matrisi Sıralaması

Sıralama	Ağırlıklar	Kriterler
0,2618	K7	Güvenilirlik
0,2007	K6	Müşteri Odaklılık
0,1437	K1	Eğitim
0,1043	K9	Fiziksel Özellikler
0,0949	K3	Bilgisayar Tecrübesi
0,0693	K10	Uyumluluk
0,0566	K2	Yabancı Dil Bilgisi
0,0499	K4	Deneyim
0,0401	K8	Yaratıcı Yenilikçi
0,0141	K5	Referans

7.6. Bulanık MOORA Yöntemi İle Problemin Çözülmesi

Adım 1: Bulanık MOORA yöntemine ilk olarak karar matrisinin normalize edilmesi işlemiyle başlanmaktadır. Tablo 12, Tablo 13 ve Tablo 14'de üçgenel üyelik fonksiyonları eşitlik (6.1) yardımı ile karar vericilerin görüşleri doğrultusunda bulanık karar matrisi oluşturulmuştur.

Tablo 12. Birinci Karar Vericinin Kriterlerine Göre Alternatifler Üzerinden Elde Ettikleri Normalize Edilmiş Karar Matrisi

KV1	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
A	3 5	7 7 9	105 7	103 5	7 9	101035	7 3 5	7 0 1	3 3 5	7 0 0 1
B	5 7	103 5	7 7 9	105 7	107 9	1035 7	0 1	3 5	7 107 9	105 7 10
C	9 10	10910105	7 107 9	105 7	1057109101079107 9	1091010				
D	7 9	10910107 9	10910107 9	1057107 9	1035 7 7 9	107 9	10			
E	5 7	107 9	10910105 7	103 5	7 79105 7	105710910103 5	7			

Tablo 13. İkinci Karar Vericinin Kriterlerine Göre Alternatifler Üzerinden Elde Ettikleri Normalize Edilmiş Karar Matrisi

KV2	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
A	1 3	5 57105	7 1013	5 910103	5 7 571000	1 1 3	5 00	1		
B	7 9	1057105	7 1057107	9 103 5	7 01 3 35	7 5 7	107910			
C	9 10	1079105	7 1035	7 7 9	105 7	10791057105	7 107910			
D	9 10	1079109101079105	7 109101079105710910105710							
E	7 9	1057107 9	1079103 5	7 7 9	10571035	7 9101035	7			

Tablo 14. Üçüncü Karar Vericinin Kriterlerine Göre Alternatifler Üzerinden Elde Ettikleri Normalize Edilmiş Karar Matrisi

KV3	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
A	57	1035 7 35	7 13 5	9101013	5 357 013	35 7 001				
B	35	7 35 7 79	1079 109101057	10001 571057	10135					
C	9 10	109101079	1057 1079	1079 107910571079	107910					
D	79	1079 10910109101057	109101057105710910105710							
E	79	1079 1079 1079 1079	1057 10910107910357	910105710						

Adım 2: Normalize edilmiş karar matrisleri eşitlik (6.2) yardımı ile Tablo 15'te karar vericilerin ortalamaları alınarak nihai bulanık karar matrisi oluşturulmuştur.

Tablo 15. Karar Vericilerin Ortalamasının Kriterlerine Göre Alternatifler Üzerinden Elde Ettikleri Normalize Edilmiş Nihai Karar Matrisi

KVO	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
A	3 5	7 5 7	9 4 6	9 1 4	6 9101024	6 46 8	0 0 2	2 4	6 0 0	1
B	5 7	9 4 6	8 6 8	106 8	108 9	1046 8	0 0 2	4 6 9	6 8	1036 8
C	9 10	10810106	8 105 7	9 6 8	106810891068106	8 108910				
D	8 9	108 9	1081010810106	8 107910681046	9 810106810					
E	6 8	106 8	108 9	106 8	104 6	8 8910681046	8 9101046	8		

Adım 3: Normalize edilmiş ağırlıkların nihai bulanık karar matrisi, sütunlarının kriterlere verilen Tablo 10'daki w_j ağırlık değerleri ile çarpılarak bulunur ve bu değerlere eşitlik (6.5, 6.6, 6.7) yardımı ile Tablo 16'da yer verilmiştir.

Tablo 10. Normalize Edilmiş Ağırlıkların Nihai Bulanık Karar Matrisi

(w _j)	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
Ağırlığı	0,14	0,06	0,09	0,05	0,01	0,20	0,26	0,04	0,10	0,07

Tablo 16. MOORA Çarpım Normalize Edilmiş Ağırlıkların Nihai Bulanık Karar Matrisi

MOORA Çarpım	Max K1	Max K2	Max K3	Max K4	Min K5	Max K6	Max K7	Max K8	Max K9	Max K10
A	0,68	0,38	0,61	0,18	0,14	0,84	1,49	0,03	0,44	0,02
B	0,98	0,32	0,78	0,39	0,13	1,14	0,18	0,26	0,81	0,39
C	1,39	0,53	0,73	0,34	0,12	1,55	2,35	0,31	0,85	0,62
D	1,29	0,51	0,88	0,46	0,11	1,76	2,14	0,26	0,97	0,54
E	1,18	0,46	0,85	0,41	0,08	1,8	2,03	0,23	1,01	0,39
	6,4	1	3,02	0,68	0,07	10,75	16,46	0,28	3,53	0,98
	2,53	1	1,74	0,82	0,26	3,28	4,06	0,53	1,88	0,99

Adım 4: Fayda ve maliyet kriterleri açısından her bir alternatifin sıralamaları hesaplanır. Fayda kriterleri için

eşitlik (6.8, 6.9, 6.10) yararlanılmaktadır. Daha sonra her bir alternatifin performans değerleri oluşturulur. Bunun için, vertex metodu kullanılarak (6.11)'den yararlanılarak alternatifler için fayda ve maliyet kriter değerleri durulaştırılır. Performans indeks rakamlarına göre alternatifler sıralanır. En yüksek performans indeks puanına sahip alternatif tercih edilmiş ve Tablo 17 gösterilmiştir.

Tablo 17. Bulanık MOORA Çarpım Yöntemi İle Alternatiflerin Sıralanması

MOORA Çarpım	Sıralama
0,0001	5.
0,0125	4.
0,9474	2.
1,2476	1.
0,7767	3.

Adım 5: Her bir alternatifin karelerin toplamının karekökü ile kriterler bölünerek normalizasyon işlemi yapılır. Eşitlik (5.1 ile 5.2) yöntemi kullanılarak Tablo 18'de MOORA oran normalize edilmiş ağırlıkların nihai bulanık karar matrisi oluşturulmuş ve Tablo 19'da alternatifler sıralanmıştır.

Tablo 18. MOORA Oran Normalize Edilmiş Ağırlıkların Nihai Bulanık Karar Matrisi

MOORA Oran	Max K1	Max K2	Max K3	Max K4	Min K5	Max K6	Max K7	Max K8	Max K9	Max K10
A	0,27	0,38	0,35	0,21	0,53	0,26	0,37	0,05	0,23	0,02
B	0,39	0,32	0,45	0,47	0,49	0,35	0,04	0,49	0,43	0,39
C	0,55	0,53	0,42	0,41	0,45	0,47	0,58	0,58	0,45	0,63
D	0,51	0,51	0,51	0,56	0,42	0,54	0,53	0,49	0,52	0,54
E	0,46	0,46	0,49	0,5	0,31	0,55	0,5	0,43	0,54	0,4

Tablo 19. Bulanık MOORA Oran Yöntemi İle Alternatiflerin Sıralanması

MOORA Oran	Sıralama
1,6212	5.
2,8341	4.
4,1801	2.
4,2749	1.
4,0126	3.

Adım 6: Referans noktası teorisinde (yaklaşımında), oran metoduna ek olarak, her kriter için; amaç maksimizasyon ise maksimum noktalar, amaç minimum noktalar olan, referans noktaları eşitlik (5.3) Tablo 20'de gösterilmektedir. Belirlenen bu noktaların, her x_{ij}^* ile olan uzaklıkları eşitlik (5.4) Bulanık MOORA referans normalize edilmiş ağırlıkların nihai bulanık karar matrisi Tablo 21'de oluşturulmuştur. Nihai olarak eşitlik (5.5) ile Tablo 22 ile alternatifler sıralanmıştır.

Tablo 20. Bulanık Karar Matrisinin Referans Noktaları

Referans	0,55	0,53	0,51	0,56	0,31	0,55	0,58	0,58	0,54	0,63
----------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

Tablo 21. MOORA Referans Normalize Edilmiş Ağırlıkların Nihai Bulanık Karar Matrisi

MOORA Referans	Max K1	Max K2	Max K3	Max K4	Min K5	Max K6	Max K7	Max K8	Max K9	Max K10
A	0,28	0,14	0,16	0,35	0,22	0,29	0,21	0,53	0,3	0,6
B	0,16	0,21	0,06	0,1	0,18	0,2	0,53	0,1	0,11	0,23
C	0	0	0,09	0,15	0,14	0,08	0	0	0,08	0
D	0,04	0,02	0	0	0,11	0,01	0,05	0,1	0,02	0,09
E	0,08	0,06	0,02	0,07	0	0	0,08	0,16	0	0,23

Tablo 22. Bulanık MOORA Referans Yöntemi İle Alternatiflerin Sıralanması

MOORA Referans	Sıralama
	0,6042
	5.
	0,5347
	4.
	0,1522
	2.
	0,1127
	1.
	0,2306
	3.

ÇKKV analizi sonucunda personel seçiminde Bulanık MOORA Çarpım, MOORA Oran ve MOORA Referans yöntemleri ile en uygun tercihin A_D olduğu gözlenmektedir. Tüm alternatiflerin tercih sıralaması $A_D > A_C > A_E > A_B > A_A$ olarak bulunmuştur.

8. Sonuç ve Değerlendirme

Günümüz artan rekabet koşulları göz önünde bulundurulduğunda, işletmelerin iç ve dış pazarlarda rekabet gücünün artırılması ve sürekliliğinin sağlanması, işletmenin doğru personel seçimi ile mümkündür. Çünkü personel seçim kararı firmaya uzun süre hizmet edecek insan faktörünün değişmez bir parçasıdır.

İşletmeler için personel seçim süreci, işletmenin amaçlarını en iyi şekilde temsil edebilecek, işletmenin maliyetini en düşük seviyede tutabilecek, kurum kültürünü ve gelirlerini en yüksek seviyeye çıkarabilecek bir yapı taşıdır. Doğru seçilmiş bir personelin işletmeye yüksek oranda fayda sağlar. Hizmet sektöründe büyük bir rol sahibi bulunan zincir marketleri anlayışında da bu kriterler geçerlidir.

Zincir marketlere alınacak personelin seçim sürecinde yapılan araştırmalarda öncelikle alternatiflerin öz geçmişleri incelenmektedir. İlk aşamada alternatifler arasından mülakat yapılır. Diğer bir adımda alternatifler hakkında detaylı bir araştırma yapılır. Örneğin; referans bilgisi ya da adli sicil kaydının bulunup bulunmadığının araştırmasının yapılmasıdır.

Mevcut şartlar altında zincir marketlere alınacak personelin niteliklerinin çok iyi belirlenmesi gerekmektedir. Çünkü işe alınacak personel bir nevi kurumu temsil niteliğinde olacağından aksi bir olumsuz durumda personelin bağlı bulunduğu kurum imaj zedelenmesi yaşayabileceği gibi maddi ve manevi kayıp vermesi de kaçınılmaz olacaktır. İşletmeye zarar veren personelin işten ayrılması ya da çıkartılması kaçınılmaz olacaktır. Böyle bir olumsuz durum karşısında işletme işten çıkan personelin yerine yeniden işe alımları yapmak zorunda kalacağından gereksiz zaman ve maliyet kayıplarına neden olacaktır. Artan rekabet

ortamında işletme, mevcut konumunu koruyup ilerletebilmek adına, yaratıcı ve yenilikçi yatırımlara kaynak ayırması gerekirken bu gibi olumsuz durumlar karşısında zaman kayıpları yaşayarak amacına ulaşmakta zorluk çekecektir. Hedefe ulaşabilmek adına öncelikle insan faktörünü göz ardı etmeden doğru bir personel seçimine yatırım yapmak zorundadır.

Bütün bu olumsuzluklarla karşılaşmamak için zincir markete alınacak personelin seçimi yapılırken ÇKKV yöntemlerinden faydalanılabilir. İşletme bu yöntemler sayesinde personel seçimini seçerken bütün kriterleri göz önünde bulunduracağı için ciddi boyutlu kayıplardan kurtulabilir.

Zincir marketlere alınacak en uygun personel adayının belirlenmesini amaçladığımız çalışmada ÇKKV yöntemlerinden, alan merkezine dayanan Bulanık AHP yöntemi ile alternatif kriterlerinin ağırlıkları belirlenmiştir. Elde edilen ağırlık değerleri ile Bulanık MOORA yöntemi uygulanarak zincir marketlere alınacak personelin seçim kararında alternatifler arasından en uygun olanının tercihi yapılmaya çalışılmıştır. Kullanılan yöntemlerde aynı karar vericilerden alınan bilgiler kullanıldığı için yöntemler arası kıyaslama yapılabilmektedir.

Osmaniye ilinde yapmış olduğumuz bu çalışmada alternatiflerin sırasıyla: güvenilirlik, müşteri odaklılık, eğitim durumu, fiziksel özellikler, bilgisayar tecrübesi, çalışma arkadaşları ile uyumu, yabancı dil bilgisi, deneyimi, yaratıcı-yenilikçi olması ve referans bilgisi kriterleri ön plana çıkmıştır.

Sonuç olarak bir marketler zinciri için alınacak personelin seçiminde, bilimsel yöntemlerden biri olan Bulanık AHP kullanılarak kriterler değerlendirilmiş ve ağırlıkları belirlenmiştir. Daha sonra Bulanık MOORA yöntemi kullanarak alternatifler sıralanmıştır. Sonuçta, alternatif adaylar arasından bir tercih yapılması istendiğinde A_D 'nin tercihinin yapılması en uygun tercih olacaktır.

Kaynakça

- Arabsheybani, A., Paydar, M. M., & Safaei, A. S. (2018). An integrated fuzzy MOORA method and FMEA technique for sustainable supplier selection considering quantity discounts and supplier's risk. *Journal of Cleaner Production*, 190, 577-591. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.04.167>
- Bedir, N., & Eren, T. (2015). AHP-PROMETHEE yöntemleri entegrasyonu ile personel seçim problemi: Perakende sektöründe bir uygulama. *Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi*, 4(4), 33-48.
- Brauers, W. K., & Zavadskas, E. K. (2006). The MOORA method and its application to privatization in a transition economy. *Control and Cybernetics*, 35, 445-469.
- Büyüközkan, G., Çiftçi, G., & Güleriyüz, S. (2011). Strategic analysis of healthcare service quality using fuzzy AHO methodology. *Galatasaray University Expert Systems with Applications*, 38(8), 9400-9413.
- Cengiz, T., & Çelem, H. (2003). Kırsal kalkınmada analitik hiyerarşi süreci (AHS) yönteminin kullanımı. *Kafkas*

- Üniversitesi Artvin Orman Fakültesi Dergisi, 1-2, 110-145.
- Cınar, Y. (2004). *Çok nitelikli karar verme ve bankaların mali performanslarının değerlendirilmesi örneği*. Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Ankara Üniversitesi.
- Ertuğrul, İ. (2006). Akademik performans değerlendirmede bulanık mantık yaklaşımı. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(1), 127-158.
- Gavcar, E., & Didin, S. (2007). Tüketicilerin perakendeci markalı ürünleri satın alma kararlarını etkileyen faktörler: Muğla il merkezi'nde bir araştırma. *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(6), 1-27.
- Karaman, C. (2008). Fuzzy multi-criteria decision-making: theory and applications with recent developments. USA; New York: *Springer Science Business Media*, İstanbul, 7.
- Kılıç, O. (2016). Uzlaşık çok ölçütlü karar verme yöntemleri kullanılarak TCDD yatırım projelerinin sıralanması. *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 31(1). 201-220.
- Koyuncu, O., & Özcan, M. (2014). Personel seçim sürecinde Analitik Hiyerarşi Süreci ve TOPSIS yöntemlerinin Karşılaştırılması: Otomotiv sektöründe bir uygulama. *Hacette Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32(2), 170-196.
- Küçük, O., & Ecer, F. (2007). Bulanık TOPSIS kullanılarak tedarikçilerin değerlendirilmesi ve Erzurum'da bir uygulama. *Atatürk Üniversitesi Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(1), 21-50.
- Okumuş, A., & Yaşın, B. (2007). Yapı market müşterilerinin hizmet kalitesi değerlendirmelerine göre pazar bölümlerinin incelenmesi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 28, Ocak-Haziran, 86-106.
- Önay, O., & Çetin, E. (2012). Turistlik yerlerin popülaritesinin belirlenmesi: İstanbul örneği. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Yönetimi Dergisi*, 23(72), 90-109.
- Önel, F. (2014). *Kuruluş yeri seçiminin çok kriterli karar verme yöntemleri ile uygulanması*. Yüksek Lisans Tezi, Denizli: Pamukkale Üniversitesi.
- Özcan, M. (2012). *AHP ve TOPSIS yöntemlerinin personel seçimi sürecindeki etkinliğinin karşılaştırılması: Bir üretim işletmesinde uygulama*. Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Hacettepe Üniversitesi.
- Saaty, T. L. (1980). *The Analytic Hierarchy Process*. New York: Mc: Graw-Hill, 843.
- Serçeoğlu, N. (2013). Konaklama işletmelerinde çalışan iş görenlerin kişilik özelliklerinin hizmet verme yatkınlığı üzerindeki etkisi. *Journal of Yaşar University*, 8(31), 5255.
- Şişman, B., & Doğan, M. (2016). Türk bankalarının finansal performanslarının Bulanık AHP ve Bulanık MOORA yöntemleri ile değerlendirilmesi yönetim ve ekonomi. *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(2), 353-371.
- Uygurtürk, H. (2015). Bankaların internet şubelerinin Bulanık MOORA yöntemi ile değerlendirilmesi. *Karabük Üniversitesi İşletme Fakültesi Uluslararası Yönetim İktisadi ve İşletme Dergisi*, 11(25), 120-122.
- Vatansever, K., & Uluköy, M. (2013). Kurumsal kaynak planlaması sistemlerinin Bulanık AHP ve Bulanık MOORA yöntemleriyle seçimi: Üretim sektöründe bir uygulama. *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(2), 277-285.
- Yıldırım, B., & Önay, O. (2014). Bulut teknolojisi firmalarının Bulanık AHP-MOORA yöntemi kullanılarak sıralanması. *İstanbul Management Journal*, 24(75), 59-81.
- Yıldırım, B. F., & Önder, E. (2015). *Operasyonel, yönetsel ve stratejik problemlerinin çözümünde çok kriterli karar verme yöntemleri*. Bursa: Dora Yayıncılık.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Dış Ticaret Avantajı Sağlamada Ar-Ge Harcamalarının ve Döviz Kurlarının Etkisi: OECD Ülkelerinde Panel Eşbütünleşme Analizi

The Influence of R&D Expenditures and Exchange Rates on Gaining Advantage in Foreign Trade: Panel Cointegration Analysis in OECD Countries

Şahin Bulut*

Dr. Öğr. Üyesi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın İktisat Fakültesi, Ekonomi ve Finans Bölümü, 09100, Aydın/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-3462-6381

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Dış Ticaret
Ar-Ge
Döviz Kuru ve Trumpizm
Panel Eşbütünleşme Analizi

ÖZ

2000'li yıllarda artan dış ticaret rekabetinde yalnızca döviz kurlarının etkisinin yeterli olmayıp başka alanlarda da avantaj sağlanması gerekmektedir. Hem kur hareketlerini doğru yöneten hem de Ar-Ge'ye önem veren ülkelerin kendilerine dış ticarete avantaj sağladıkları düşünülmektedir. Çalışmada, 1995-2014 dönemi yıllık verileri kullanılarak, 23 tane OECD üyesi ülke için dış ticarete avantaj sağlamada Ar-Ge harcamaları ve döviz kurunun etkisi yatay kesit bağımlılığı altında panel eşbütünleşme analiziyle araştırılmıştır. Elde edilen bulgular, döviz kurlarının dış ticaret avantajı sağlamada etkisinin pozitif Ar-Ge harcamalarının dış ticarete avantaj sağlamada etkisinin ise negatif olduğu şeklindedir. Ülkeler bazında ise hem döviz kurlarının hem de Ar-Ge harcamalarının bazı ülkeler için pozitif bazı ülkeler için negatif bazı ülkeler için ise etkisinin olmadıkları şeklinde bulgular elde edilmiştir.

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 Ağustos 2018
Received in revised form 28 Ağustos 2018
Accepted 30 Ağustos 2018

Keywords:

Foreign Trade
R&D
Exchange Rate and Trumpism
Panel Cointegration Analysis

ABSTRACT

In the increasing foreign trade competition in 2000, the effect of exchange rates alone is not enough; it is also necessary to gain advantages in other areas. In other words, it is thought that the countries that manage both exchange rate movements and give importance to R&D have advantages in foreign trade. In the study, the effect of R&D expenditures and exchange rates for 23 OECD countries were explored by using panel cointegration analysis under the horizontal section dependency in gaining advantage in foreign trade. As a result of the analysis, the findings show that foreign exchange rates have a positive effect on foreign trade advantage whereas R&D expenditures have negative effect on foreign trade. On the other hand, there are findings that both exchange rates and R&D expenditures are positive for some countries, negative for some countries and not for some countries.

1. Giriş

Küreselleşmenin özellikle ticaret hacmini genişlettiği ve teknolojiyi yaygınlaştırdığı görülmektedir. Teknolojinin yaygınlaşması ve sermayenin serbestçe hareket

edebilmesinin etkisiyle firmaların yatırımlarını hem maliyetler hem de kurlar dolayısıyla optimum coğrafi bölgelere kaydardıkları gözlenmektedir. Bu anlamda ülkeler gerek kendi firmalarına gerekse uluslararası yatırım firmalarına çeşitli imkânlar sağlamaktadır. Bu ülkelerden bazıları enerji, işçilik ve vergi avantajları sağlarken bazıları

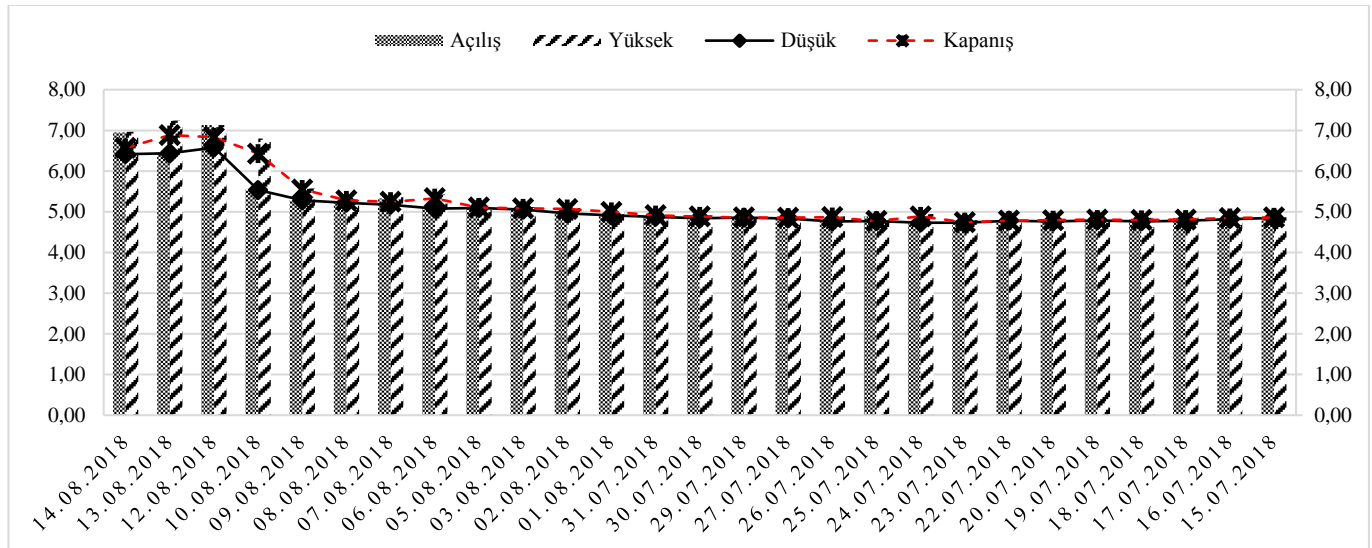
* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: sbulut@adu.edu.tr

da ülke kurlarını kullanarak avantajlar sağlamaktadır. Son günlerde Amerika Birleşik Devletleri (ABD) Başkanı D. Trump'ın bilinen ancak çokta dillendirilmeyen "Ticaret Savaşlarını" gün yüzüne çıkardığı görülmektedir. Örneğin, ABD ile Çin arasındaki ticari gerginliğin yatırımcılarda endişe yaratmaya devam etmesinin ardından New York Borsasının, 25.06.2018 Pazartesi ilk işlem günü sert düşüşle açıldığını, Dow Jones Sanayi Endeksi 163,52 puan (yüzde 0,67) düşüşle 24.417,37 puana, Standard & Poor's 500 Endeksi 14,79 puan (yüzde 0,54) azalışla 2.740,09 puana gerilediğini. Nasdaq Teknoloji Endeksi'nin de 60,99 puan (yüzde 0,79) değer kaybıyla 7.631,82 puana düştüğü görülmüştür (Bloomberght.com, 2018a). Son olarak, ABD Borsaları ticaret geriliminin artmasıyla haftanın ilk işlem gününü sert düşüşle sonlandırmıştır. Buna göre, Dow Jones Sanayi Endeksi yüzde 1.34 düşüşle 24,252 puana, Standard & Poor's 500 Endeksi yüzde 1.37 azalışla 2,717 puana gerilemiştir. Dow Jones Sanayi Endeksi işlem günü süresince yaklaşık 350 puan kaybetmiştir. Nasdaq Teknoloji Endeksi de yüzde 2.09 değer kaybıyla 7,532 puandan işlem gününü tamamladığı görülmektedir (Bloomberght.com, 2018b). Diğer taraftan ABD ve Çin arasındaki ticaret ilişkilerinde yavaşlama gerçekleşirken, yatırımcıların faaliyetlerinde gerileme yaşandı. 2 Haziran ile biten haftada iShares MSCI Gelişen Piyasalar exchange traded fonlarından (EFT) 3 milyar dolar çıkış yaşandığı ve aynı dönemde Londra Borsası gösterge endekslerinden iShares Russell 2000 exchange traded fonlarına (EFT), 1,9 milyar dolar giriş gerçekleştiği görülmüştür (Bloomberght, 2018c).

Son dönemlerde Trumpizmin etkisinin dünya ülkelerini ve ticaretini çeşitli şekilde etkilediği görülmektedir. Geçmiş

dönemlerde Brezilya ve son dönemlerde başta Rusya ve İran'a yaptırımlar ve Çin mallarına ek vergiler ve son olarak Türkiye alüminyum ve çelik ithalatına ek vergiler gündeme getirmesi ticaret savaşlarını gündemde tutmaktadır. ABD önceliği en yüksek cari açığı 375 milyar USD olan Çin mallarına (yaklaşık 800 ürüne) %25 ek gümrük vergisiyle 34 milyar USD uygulamasından 3 gün sonra 200 milyar USD'lık ithalat için de %10 ek vergi uygulayacağını açıklamıştır. Buna karşı Çin, 128 ürüne %25'e varan ek gümrük vergisi uygulayacağını açıklamıştır. Trump, Brüksel'deki NATO zirvesinde başta Almanya olmak üzere AB'den otomotiv ithalatına yönelik yaptırımlar gündeme getirmiş ve AB'de ABD'nin bunu gerçekleştirmediği halinde ABD'ye karşı 294 milyar USD'lık misilleme yapacağını duyurmuştur (Sabah, 2018; Yeniakit, 2018). ABD Başkanı Trump'ın sözde Rahip Brunson'ın iadesi ile başlattığı savaş önceden önce döviz kuru üzerine (USD/TRY) ardından da alüminyum ve çelik olmak üzere ticaret savaşına çevirdi. Türk Lirası'ndaki kısa zamandaki değer kaybı yaklaşık olarak %44 (30.07.2018: 4,85TL ile 14.08.2018: 6,85TL) olmuştur. Türk Lirası'ndaki bu değer kaybı Türkiye ekonomisindeki sıkıntılardan veya herhangi bir krizden kaynaklanmayıp ABD'nin siyasi ve ekonomik kaygılarından kaynaklandığı görülmektedir. Dünya ülkelerinden başta Almanya, Rusya, İran, Fransa, İtalya, Lübnan, Kuveyt, Katar ve Azerbaycan gibi pek çok ülke Türkiye'nin durumu karşısında sessizliklerini bozarak Türkiye'ye destek mesajlarını açıklamışlardır (Trthaber, 2018). Grafik 1., 15.07.2018-14.08.2018 dönemi için USD/TRY verilerinden oluşturulmuş ve özellikle 30.07.2018 sonrasındaki TL'deki değer kaybı dikkat çekmektedir.

Grafik 1. USD/TRY 15.07.2018-14.08.2018 Verileri (Açılış-Yüksek-Düşük-Kapanış)



Kaynak: Investing (2018)

Ticari malların serbest dolaşımı, Avrupa Birliği'nin (AB) en temel dört serbestisinden (kişilerin, hizmetlerin ve sermaye) biri olup olmazsa olmazlarından. AB'yi ekonomik anlamda refah düzeyini arttıran da bu ilkedir. Ab için bu ilke çok önemli olup AB Müktesebatı fasıl başlıklarından ilki konumundadır. Bu ilke yani malların serbest dolaşımı dış ticaret politikası araçlarından gümrük vergisi, ihracat ve ithalat miktar kısıtlamaları ve eş etkili önlemler, tarife benzeri araçlar ve ticarete görünmez engellerin kullanılmasının yasaklanması amacını taşımaktadır. Bu

amaçla da, AB'ye üye ülkelerin Birliğe katılım sırasında anlaşmada belirlenen ortak ticaret politikasına uyumu ve ticari malların belirlenen standartlara uyumu sağlaması beklenmektedir. AB üyesi ülkeler mal serbestisi için 1968 yılında Gümrük birliğini kurarak, diğer ülkelere karşı bir Ortak Gümrük Tarifesi uygulamaktadır (Mangır ve Acet, 2014: 93). Görüldüğü üzere AB'nin hikâyesinin temelinde de ticari serbestlik ve ticaretin yaygınlığının sağlanması olduğu görülmektedir. Bunun sağlanması için üretimi gerçekleştiren firmaların maliyet ve rekabet avantajına sahip

olması gerekmektedir. Aksi halde firmalar üretimlerini sürdüremeyecek ve belki de üretimlerini durdurmak durumunda kalacaklardır. Firmaların maliyet avantajını nasıl sağlayacağı konusu ise üretimlerini en verimli şekilde üretebilmekte ve maliyetlerini azaltıcı teknoloji, enerji ve hammadde gibi girdilerin optimum seviyede olmasına bağlı olduğu bilinmektedir. Ayrıca ürettiği ürünlerin satışı sırasında fiyat avantajını uluslararası alanda rekabet edebilmek için kurlar çok önem kazanmaktadır. Kurlar hem maliyet aşamasında hem de üretim sonrası satış ve ihracat aşamasında firmalara ve dolayısıyla ülke ekonomisine önemli avantajlar sağlamaktadır.

Küreselleşmenin hızlandığı bu son zamanlarda, “ihracat kanalında uluslararası rekabetçi pozisyonlarını korumak ve güçlendirmek, ithalat kanalında ise daralmayı sağlamak diğer taraftan da yabancı sermaye çekmek için uygulanan politikaların başında devalüasyon etkili kur politikaları yer almaktadır. Bu politika uygulamalarına popüler çağrışımla “Kur Savaşları” denmektedir.” Bu bağlamda ülkeler ekonomik avantajı sağlamak için çeşitli girişimlerde bulunmaktadır. Fakat bu girişimlerin sonuçları dünya ülkeleri adına iyi gitmeyecek düşüncesi pek çok ekonomist ve politika yapımcılar tarafından dillendirilmektedir (Yücel, 2018: 38). Bu terimi ilk kez Brezilya Maliye Bakanı Guido Mantega, 2010 yılında “uluslararası kur savaşı” şeklinde kullanmıştır. ABD’nin “paranızı ucuz tutuyorsunuz” diye iki ülke Almanya ve Japonya’ya olan uyarısı kur savaşlarının başlangıcı kabul edilmektedir. Bunun sonucu olarak da 22 Eylül 1985’te New York’da Plaza anlaşması imzalanmış ve ABD Doları’nın değer kaybetmesinin önündeki engeller kaldırılmıştır (Sasgem, 2015). Bir başka kaynakta ise “Kur Savaşı” kavramının Joan Robinson (1933) tarafından 1930’lu yıllarda, o dönemde uygulanan politikaları “beggary-neighbor” (komşu dilenci politikası) şeklinde tanımlayarak kullandığını ifade etmiştir (Aktaran: Pınar ve Uzunoğlu, 2013: 5).

Ekonomik olarak korumacı politikaların yol açtığı kur savaşları kısaca; ülkelerin döviz kuru politikasını kullanarak kendilerine ekonomik avantaj sağlamaya çalışmaları olarak tanımlanabilir (Ertürk, 2017: 100). Bu bağlamda kur savaşları, ulusal paranın değerinin düşürülmesi yoluyla (devalüasyon), uluslararası ticarete avantaj elde etmek için uygulanmaktadır, yani diğer bir ifadeyle, “eğer bir ekonomi kendi parasını ticaret ortaklarının paralarına göre olması gereken düzeyin altında tutarak onlara daha fazla mal satıyor ve onlardan daha az mal almayı hedefliyorsa o zaman komşudan dilenme politikası bir kur savaşı olarak karşımıza çıkıyor demektir.” (Eğilmez, 2010).

Ticaret avantajını sağlamanın önemli bir kısmı ülke parasının değerinin belirlenmesine bağlı olmaktadır. Bu anlamda da ülkeler kendi parasının değerini veya ticaret yaptığı paranın değerini düşük tutarak ülkesindeki firmalara avantaj sağlamaya çalışmaktadır. Bu avantajın sağlanmasının diğer bir önemli kısmı da firmaların araştırma ve geliştirmeye (Ar-Ge) verdikleri önemdir. Ar-Ge’ye verilen önemle firmalar yeni ürünler üreterek piyasada önemli bir pazar payı ve fiyat avantajı yakalayabilmekte üstelik ürettikleri yeni teknolojiler sayesinde maliyet avantajı da yakalayabilmekteler. Özellikle 21. Yüzyıl ekonomisinde teknolojik üstünlüğün uluslararası alanda da üstünlük getirdiği görülmektedir.

Ekonomik büyümenin temeli olarak düşünülen İhracat ve sanayi ürünlerinin ihracatında uzmanlaşmayı hedef alan kalkınma politikalarına ihracata yönelik sanayileşme stratejisi denilmektedir (Çelebi, 1991: 33). Buradaki temel faktör, dış ticaret işlemlerinde ihracat odaklı yani dışa dönük sanayileşme politikalarının uygulanmasıdır. Ancak ihracat odaklı politikaların uygulanmasında başarılı olunması için temel iki faktör bulunmaktadır. Bunlardan ilki ihracat yapan veya yapmaya çalışan firmaların yeterli teşviki alabilmesi ve diğer ikinci faktör ise ihracatçıların uluslararası ticaret alanlarında onlara avantaj sağlayacak istikrarlı bir döviz kuru politikasının uygulanabilmesidir (Egeli, 2001: 153).

Büyüme teorilerinden içsel büyüme teorisi teknolojik gelişmeleri modellerinde içsel kabul etmişlerdir (Romer, 1994: 3). İçsel modeller dış ticaretin serbest hale getirilmesini ve bunun da ekonomik büyümeyi pozitif etkileyeceğini savunmaktadır. Bu bağlamda özellikle Paul Krugman, Paul Romer, Gene Grossman ve Elhanan Helpman gibi iktisatçılar çeşitli çalışmalar yapmışlar ve büyüme modellerinde bilgi, beşeri sermaye, Ar-Ge, teknolojik gelişme ve piyasa genişliği gibi faktörleri ön plana çıkarmışlardır (Yapar 2009: 168).

İçsel büyüme modellerinde teknolojinin etkisini, hem mal hem de Ar-Ge’yle ilişkilendirirler. Bunun içinde dış ticaretin serbest olmasını savunmaktadırlar. Dış ticaretin serbestliği halinde üreticilerin yabancı teknolojileri kullanabildiğini ve çeşitli üretim alanlarında araştırmacı ve geliştirmecilerin yabancı bilgilere erişebildiğini ve sonuç olarak verim artırılarak ekonomik büyümenin artmasına neden olmaktadır (Acar, 2002: 129-130). Diğer yandan dış ticarete açılmanın, ulusal Ar-Ge faaliyetlerini de teşvik ettiği düşünülmektedir (Grossman ve Helpman, 2003: 196)

Çalışmanın bundan sonraki aşamasında, öncelikle bu konuyla ilgili literatürde yapılmış çalışmalardan örnekler sunulmuş ve sonra 1995-2014 dönemi yıllık verileri kullanılarak, Ar-Ge harcamalarının ve döviz kurlarının dış ticarete avantaj sağlayıp sağlamadığı panel veri analizi yardımıyla 23 tane OECD üyesi ülke için araştırılmıştır. Elde edilen bulgular sonuç kısmında değerlendirilmiş ve tartışılmıştır.

2. Literatür Araştırması

Konuyla ilgili geçmiş dönemlerde yapılan çalışmalarda farklı sonuçlar olduğu görülmüştür. Buna göre iktisat literatüründe döviz kurundaki dalgalanmalar ve dış ticaret arasındaki ilişkinin yönünü bazı çalışmalar negatif bazı çalışmalar ise pozitif olduğunu bazı çalışmalar ise bu iki değişken arasında herhangi bir ilişkinin olmadığı şeklinde çeşitli tespitler yapılmıştır.

Roberto Alvarez vd. (2009), Recep Tari ve Durmuş Çağrı (2009) ve Omojime ve Akpokdje (2010) gibi araştırmacılar yaptıkları çalışmalarında döviz kurunda meydana gelen dalgalanmalar ile dış ticaret arasındaki ilişkinin negatif olduğunu tespit etmişlerdir. Rey (2006), Javed ve Farooq (2009) ve Nicita (2013) gibi araştırmacılar ise ilgili çalışmalarında döviz kurunda meydana gelen dalgalanmalar ile dış ticaret arasındaki ilişkinin pozitif olduğunu gösteren bulgular elde etmişlerdir. Diğer yandan döviz kurundaki dalgalanmalar ile dış ticaret arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı yönünde bulgular elde eden araştırmacılar;

Tenreyro (2007), Hall vd. (2010), Serenis ve Tsounis (2013), Kızıldere vd. (2013) olarak karşımıza çıkmaktadır (Aktaran: Yücesan, Torun ve Kurt, 2017: 1289).

ABD Hazine Bakanlığı tarafından 2013 yılı için hazırlanan yarı yıllık kur raporunda "ABD Hazinesi Japonya'ya yerel araçları kullanarak yerel hedefleri tutturmaya odaklanması ve rekabetçi devalüasyon ve kurun hedeflenmesinden kaçınması yönünde baskı yapacak" ifadelerini sarfederek Japonya'ya ulusal parasını "rekabetçi devalüasyon" yapmaması yönünde uyarıda bulunmuştur (Bloomberg, 2013).

Kur savaşları stratagemlerinden; 5. Stratageminin uygulandığı model, varsayımları ve sonuçları açısından değerlendirilecek olunursa, özellikle ikinci grup ülkeler düşünüldüğünde uluslararası rekabet avantajlarını korumak veya bunun geliştirilmesi için taraf olunan anlaşmaların bağlayıcı şartları altında uygulanabilir bir teorik ortam oluşmaktadır (Yücel, 2018: 45, 49).

Uluslararası ticaret her ülkenin kazanabileceği ve her ülkenin avantajına olan bir durumdur. Uluslararası ticaret genel anlamda birisinin kazandığı bir diğerinin de kaybettiği bir durum değildir. Ticaretin tam potansiyelinin ortaya çıkmasını beklemek yerine gerekli önlemler alınmalıdır. Zira serbest ticaret bölgesi, gümrük birliği, anti-damping uygulamaları, genelleştirilmiş tercih sistemi, kur savaşları ve yeni korumacılık önlemleri ile Dünya Ticaret Örgütü'nin (DTÖ) en çok kayırlan ülke kurallarının istisnalarının uygulandığı görülmektedir (Stiglitz, 2006). Tarifeler ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) 1948 yılında başlamış ve 1995'te kurulan DTÖ'nin amacı dünyadaki uluslararası ticaretin serbestçe yapılmasıdır. Bu amaçla uluslararası ticaret faaliyetlerini sınırlayan tarifeler ve tarife dışı engellerin ortadan kaldırılması için çeşitli çalışmalar yapılmaktadır (Yücel, 2018: 48).

Ticaret açıklığı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 10 farklı Afrika ülkesinin (Cezayir, Angola, Mısır, Gana, Kenya, Fas, Nijerya, Güney Afrika, Sudan ve Tunus) 1990-2015 yılları arasında verileri yardımıyla araştırmışlardır. Yöntem olarak, Panel otoregresif dağıtılmış gecikme (ARDL) modeli çerçevesinde havuz ortalamalı grup tahmincisi (PMG) kullanmışlar. PMG modeli bulgularına göre, ticari açıklıktaki artışın uzun dönemde ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği tespit edilmiştir (Mangır, Kabaklarlı ve Ayhan, 2017: 59, 64).

2008 Küresel Krizden sonra başta ABD olmak üzere uygulanan korumacı uygulamaların ve kurlarda yapılan değişimlerin yol açtığı ticaret savaşlarının dünya ekonomisine etkilerini araştırmıştır. Buna göre, Krizden kurtulmak için uygulamaya konulan korumacı politikalar ve kurda oynamaların temel amacının dış ticarete avantaj elde etmek olduğunu ifade etmiştir. Bunun da nedeninin dış ticareten kazanç sağlamak olduğunu, sonrasında bu uygulamaların ülkeler arasında ticaret savaşlarına dönüştüğünü tespit etmiştir. Gelişmemiş veya az gelişmiş ülkelerin ticaret savaşlarına katılmadığını ve en çokta bu ülkelerin etkilendiğini belirtmiştir. Son dönemlerdeki küreselleşmiş sermayeye sahip ülkelerden kaynaklanabilecek kur savaşları ya da ticaret savaşlarının nasıl giderilebileceğinin bir örneğinin olmadığını ve böyle olası bir durumun ülkeler arası ekonomik farklılıkları daha da derinleştirileceğini, gelişmiş ekonomilerin daha da

gelişmesine imkan tanırken güçlü olmayan, üretimi ve gelişimi dış ülkelere bağlı olan ülkelerin daha da kötü etkileneceğini hatta krizler yaşayabileceğini ifade etmiştir (Ertürk, 2017: 109).

Döviz kurunda meydana gelen dalgalanmaların, analize dâhil edilen 32 ülkenin ihracatları üzerinde bir etkisi olmadığı tespit edilmiştir. Özellikle son dönemlerdeki döviz kuru değişimlerinden ihracat yönünden olumsuz bir etkinin bulunmadığı sonucu elde edilmiştir. Analize dâhil edilen ülkelerin ihracatlarının en önemli belirleyicisinin ise ilgili ülkelerin ithalatları olduğu görülmüştür. Sabit etkiler yöntemi ile tahmin edilen ihracat modelinde ithalatın katsayısı istatistiki açıdan anlamlı ve 0,31 tahmin edilmiştir. Buna göre, ilgili ülkelerin ithalatlarını 0,31 birim artırmaları halinde ihracatları 1 birim artmış olacaktır. Bu bulgu analize dâhil edilen ülkelerin Türkiye gibi ihracatın ithalata dayalı olduğunu yani ara mallarını diğer ülkelerden ithal ettikleri anlamına gelmektedir. Bir diğer model olan ithalat modelinde ise ilgili ülkelerin ithalatları ile döviz kuru dalgalanması arasında istatistiki olarak anlamlı ve negatif yönde bir ilişki olduğu elde edilmiştir. Bu bulguya göre elde edilen ilişkinin katsayısı oldukça küçüktür. Yani, ithalat modelinin bulgularına göre döviz kurlarında yaşanan bir birimlik değişim ithalatı 0,0001 birim azaltmaktadır. Negatif etkinin küçük olmasından dolayı benzer şekilde ihracat modelinde olduğu gibi ithalat modelinde de döviz kuru dalgalanması ile ithalat arasında önemli bir ilişki olmadığı görülmüştür (Yücesan Torun ve Kurt, 2017: 1296).

Ar-Ge harcamaları ile genel ihracat, bilgi ve iletişim teknolojileri ihracatı ve ileri teknoloji ihracatı arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalarında yöntem olarak Panel veri tekniğini kullanmışlar ve sonuç olarak, OECD ülkeleri ve 1990-2005 dönemi için Ar-Ge ile ihracat arasında pozitif ve yüksek oranlı bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir (Özer ve Çiftçi, 2009: 39).

Türkiye ekonomisinde 1996-2008 dönemi ve 25 alt sektörü içine alan Ar-Ge harcamaları ile ihracat arasındaki nedensellik ilişkisi panel veri seti yardımıyla incelenmiştir. Modelde GMM-sistem tahmini ve Wald testine dayanan nedensellik analizleri sonucunda, Ar-Ge harcamalarından ihracata doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi görülürken ihracattan Ar-Ge harcamalarına doğru bir nedensellik olmadığı görülmüştür. Bu sonuç, Ar-Ge politikalarının ihracatı artırmak için bir politika aracı olarak kullanılabileceği anlamını taşımaktadır (Yıldırım ve Kesikoğlu, 2012: 165).

Liu ve Shu (2003) Çin ekonomisinde 1997 yılı için Sektör düzeyinde yaptığı çalışmada Yatay Kesit-Regresyon Analizi yardımıyla Ar-Ge harcamalarının ihracat üzerindeki etkisini araştırmış ve herhangi bir anlamlı ilişki olmadığını ifade etmiştir. Benzer şekilde, D'Angelo (2010) İtalya ekonomisi ve 2003 dönemi için Ar-Ge harcamalarının ihracat ile ilişkisini Firma düzeyinde ve Yatay Kesit-Tobit Modeli çerçevesinde yaptığı analiz sonucunda anlamlı bir ilişki olmadığını tespit etmiştir.

3. Veri Seti ve Model

Çalışmanın bu aşamasında analizde kullanılan veri seti OECD (2018) ve Dünya Bankası (2018) internet sitesinden elde edilmiştir. Çalışma 1995-2014 dönemi ve 23 tane OECD üyesi ülke (Avusturya, Belçika, Kanada, Çek

Cumhuriyeti, Finlandiya, Fransa, Almanya, Macaristan, İrlanda, İtalya, Japonya, Kore Cumhuriyeti, Meksika, Hollanda, Polonya, Portekiz, Slovakya, İspanya, Türkiye, Birleşik Krallık, ABD, İsrail ve Slovenya) için araştırılmıştır. Modelde kullanılan değişkenler ve açıklamaları: Dış Ticaret Avantajı (FTA = X/M, X: İhracat miktarı-milyon \$, M: İthalat miktarı-milyon \$), Ulusal Döviz Kuru (ER) ve Ar-Ge Harcamaları (RD) şeklinde tanımlanmıştır.

Çalışmada kullanılan değişkenlerin yardımıyla oluşturulan model aşağıdaki şekildedir:

$$\text{Model: } FTA = f(ER, RD) \quad (1)$$

4. Yöntem, Analiz ve Bulgular

Çalışmanın bu aşamasında panel veri analizi kullanılmıştır. Buna göre, panel veriler, bireyler, ülkeler, firmalar, hane halkları gibi birimlere ait yatay kesit gözlemlerin, belli bir dönemde bir araya getirilmesi olarak tanımlanmaktadır (Tatoğlu 2012: 2). Panel verinin genel modeli aşağıdaki şekildedir:

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 X_{1it} + \dots + \beta_k X_{kit} + e_{it}$$

$i=1,2,\dots,N$ ve $t=1,2,\dots,T$ olup i : yatay kesitleri ve t : zaman boyutunu göstermektedir.

Panel veri setinde yatay kesit bağımlılık araştırması, Pesaran (2004)-CD (Cross-Section Dependence) ve sapması düzeltilmiş Pesaran-Ullah Yamagata (2008) CD (PUY-CD) testiyle incelenmiştir. Serilerin durağanlık araştırması; yatay kesit bağımlılığını dikkate alan, ikinci nesil birim kök testlerinden, Pesaran (2006a) CADF (Cross-sectional Augmented Dickey Fuller) yöntemiyle test edilmiştir. Seriler arasındaki eşbütünlüşme ilişkisinin varlığı, yatay kesit bağımlılığını dikkate alan Westerlund Edgerton Lagrange Multiplier Bootstrap Cointegration (2007) (WLMB) yöntemiyle incelenmiştir. Eşbütünlüşme katsayılarının homojenite araştırması için Pesaran ve Yamagata (2008) Delta testi tarafından geliştirilen test yöntemi kullanılmıştır. Paneli oluşturan veri setindeki değişkenlerin uzun dönem bireysel eşbütünlüşme katsayıları yatay kesit bağımlılığını dikkate alan Pesaran (2006b) CCE (Common Correlated Effects: Ortak İlişkili Etkiler) testi yardımıyla, panelin tümünün uzun dönem eşbütünlüşme katsayısı ise Pesaran (2006b) CCEP (Common Correlated Effects Pooled: Ortak İlişkili Etkiler Havuzlanmış) yöntemi yardımıyla hesaplanmıştır.

Bu aşamada ülkeler arasında yatay kesit bağımlılığı (YKB) $N>T$ ($N=23$ $T=20$) olduğu için bu durumu dikkate alan Pesaran (2004) CD testi yardımıyla araştırılmış ve elde edilen sonuçlar Tablo 1.'de sunulmuştur.

Tablo 1. Yatay Kesit Bağımlılığı Sonuçları

YKB Testi	Pesaran CD	PUY-CD
Panel Model	35,570 (0,000)	34,347 (0,000)

Not: Parantez içerisinde gösterilmiş olan değerler ilgili test istatistiğinin olasılık değerlerini göstermektedir. Hesaplama gecikme değeri olarak 1 alınmıştır (Gecikme değeri 1-2 değerleri için kontrol edilmiştir).

Veri setinde YKB'nin tespit edilmesinin ardından serilerde homojenitenin varlığı Pesaran ve Yamagata (2008)

Homojenite Delta Testi yardımıyla araştırılmış ve elde edilen sonuçlar Tablo 2.'de sunulmuştur.

Tablo 2. Homojenite Testi Sonuçları

Testler	Pesaran ve Yamagata (2008)	Olasılık Değerleri
Delta Tilda İst.	-2,996	0,999
Düzeltilmiş Delta Tilda İst.	-3,330	1,000

Homojenite araştırması sonucunda serilerin homojen olduğu sonucu elde edilmiştir.

Tablo 3. Pesaran (2006a)-CADF Birim Kök Testi Sonuçları

Ülkeler	ER		RD	
	Katsayı	t-İstatistik	Katsayı	t-İstatistik
Avusturya	0,125	0,812	0,094	0,707
Belçika*	-0,593	-2,164*	-0,733	-3,858*
Kanada	0,486	5,461*	0,012	0,218
Çekya	0,336	2,471*	-0,058	-0,347
Finlandiya	-0,625	-1,817*	0,099	1,112
Fransa	-0,117	-1,560	-0,032	-0,615
Almanya*	-0,395	-2,337*	0,329	2,223*
Macaristan*	1,306	3,170*	0,509	2,044*
İrlanda*	-0,394	-2,304*	0,515	2,299*
İtalya	-0,719	-7,815*	-0,019	-0,264
Japonya*	-0,945	-10,988*	0,984	5,528*
Kore	-0,498	-4,116*	0,135	0,491
Meksika*	0,182	9,100*	-0,511	-8,111*
Hollanda	-1,128	-11,394*	0,034	1,214
Polonya*	-0,563	-3,351*	0,567	4,930*
Portekiz*	-0,192	-2,824*	-0,176	-5,176*
Slovakya*	0,808	5,247*	-0,337	-3,663*
İspanya*	0,297	1,669*	-0,431	-8,451*
Türkiye*	-1,362	-9,265*	1,067	1,909*
İngiltere*	-0,479	-11,975*	0,400	3,636*
A.B.D.	-0,518	-8,094*	0,238	1,460
İsrail*	-0,663	-8,724*	-0,464	-3,966*
Slovenya*	-0,344	-1,670*	-0,558	-7,154*

Bu aşamada ikinci nesil birim kök testlerinden Pesaran (2006a)-CADF testi veri setinin durağanlık araştırmasında kullanılmış sonuçlar Tablo 3.'de verilmiştir. Veri setinin birim kök incelemesinde paneli oluşturan yatay kesitlere ait elde edilen birim kök değerlerin karşılaştırılması için gerekli olan kritik değer: %5: -2,70 (Trendsiz) ve %5: -4,00 (Trendli) olup bu değer Pesaran (2007: 274, 276)'ın çalışmasından alınmıştır. Panelin geneli için CIPS kritik Değer: %5: -1,62 (Trendsiz) ve %5: -2,73 (Trendli) olup bu değer Pesaran (2007: 279, 281)'ın çalışmasından alınmıştır. *: Birim kök içeren yatay kesitleri, p: optimum gecikme değerlerini göstermektedir. Buna göre, panelin geneli düzeyde birim kök içermektedir. Birim kök testi sonucunda elde edilen bulgular'de sunulmuştur.

Bu aşamadan sonra eşbütünlüşme analizi yapılmıştır. Eşbütünlüşme analizi için: Westerlund Edgerton Lagrange Multiplier Bootstrap Cointegration (2007) Testinden elde edilen sonuçlar Tablo 4.'de sunulmuştur.

Tablo 4. Westerlund-Edgerton (2007) LMB Eşbütünlüşme Testi Sonuçları

Testler	Sabitli	Sabitli ve Trendli
Westerlund-Edgerton LM Bootstrap LM İstatistiği	1,344	4,251
Westerlund-Edgerton LM Bootstrap p-değeri	0,920	0,800

Not: Panelin geneli için Westerlund-Edgerton (2007) LMB Eşbütünleşme testi 10000 yineleme (Replication) ile tahmin edilmiştir. Veri setindeki ülkeler arasında YKB olduğu için tabloya Bootstrap-p-Value (değeri) alınmıştır.

Westerlund Edgerton Lagrange Multiplier Bootstrap Cointegration (2007) Testinden elde edilen sonuçlara göre panel veri setini oluşturan seriler eşbütünleşik olup birlikte hareket etmektedirler.

Eşbütünleşme ilişkisinin elde edilmesinin ardından modelin uzun dönem katsayıları hesaplanmasına geçilmiş ve bunun için de Pesaran (2006b, ss. 967-970) CCEP testi kullanılmıştır. Çünkü Pesaran (2006b) slope (eğim) katsayısının homojen olması halinde, eğim katsayısı homojen ise "Ortak İlişkili Etkiler Havuzlanmış (Common Correlated Effects Pooled (CCEP))" tahmincisinin, kullanılmasını önermiştir. Dolayısıyla çalışmada, eğim katsayısı homojen olduğu için eşbütünleşme ilişkisinin ve modelin uzun dönem katsayıları yani panelin geneli için elde edilen sonuçlar Pesaran (2006b: 967-970) CCEP testi kullanılarak tahmin edilmiş ve modelin denkleminde (denklem: 2) yazılmıştır.

$$\text{Model: } FTA = 0,418 ER - 0,070 RD \quad (2)^1$$

[20,22] [-3,17]

Denklem (2)'de görüldüğü gibi, panelin geneline ait uzun dönem eşbütünleşme katsayıları için: döviz kuruna ait katsayı pozitif ve istatistiki olarak anlamlı ve Ar-Ge harcamalarının katsayısı negatif ve istatistiki olarak anlamlıdır. OECD üyesi 23 ülkenin dış ticareti için döviz kurlarını kullanmanın avantajlı olduğu anlaşılmaktadır. Benzer şekilde Ar-Ge harcamalarının da dış ticarete avantaj sağlamada beklentinin aksine negatif katkısı olduğu görülmektedir. Buna göre kurlardaki 1 birimlik bir değişim dış ticaretin 0,41 birim değişmesine neden olmaktadır. Ar-Ge harcamalarındaki 1 birimlik bir artışın dış ticaret avantajını 0,07 birim azaltmaktadır.

Tablo 5. Pesaran (2006b)-CCEP Testi Sonuçları

Ülkeler	Trendsiz		Trendli	
	t-ist.	p	t-ist.	p
Avusturya	-0,6150*	4	-0,7737*	1
Belçika	-0,2521*	1	-1,2472*	2
Kanada	-2,2176*	1	-1,9656*	1
Çekya	-1,4679*	1	-3,0501*	1
Finlandiya	-0,2029*	1	1,1900*	3
Fransa	-1,9966*	2	-1,6520*	2
Almanya	-1,3955*	1	-0,5716*	2
Macaristan	-1,9576*	3	-2,0713*	4
İrlanda	-1,2993*	3	-1,6936*	3
İtalya	-1,2354*	2	-1,2871*	2
Japonya	-1,9795*	1	-1,8052*	1
Kore	-4,9045	1	-1,0008*	4
Meksika	0,0000*	5	-4,3874	4
Hollanda	-1,7577*	1	-1,6044*	1
Polonya	0,0000*	5	-0,7301*	3
Portekiz	-2,5150*	1	-1,9742*	1
Slovakya	-0,7462*	1	-0,2223*	1
İspanya	0,3940*	1	0,4407*	1
Türkiye	-1,6336*	1	-1,2214*	3
İngiltere	-2,1032*	1	-1,7020*	1
A.B.D.	-2,0193*	1	-1,0444*	3
İsrail	-3,9344	4	-2,7226*	2
Slovenya	-2,2134*	1	-0,8934*	2
CIPS	-1,5675*		-1,3908*	

Pesaran CD	5,460 (0,000)	1,911 (0,028)
PUY-CD	61,157 (0,000)	72,929 (0,000)

Not: %1: 2,58, %5: 1,96, %10: 1,65 anlamlılık değerleri olup * işareti t-istatistik değerlerinin istatistiksel olarak anlamlı oldukları anlamına gelmekte ve bu değişkenin ilgili ülke için yorumlanabileceğini ifade etmektedir.

Kurlardaki değişim hangi ülkeler için daha avantajlı ve anlamlı bunun için paneli oluşturan her bir ülke için elde edilen katsayılar bakılmalıdır. Paneli oluşturan yatay kesitlere ait sonuçlar ise Tablo 5'de sunulmuştur.

Tablo 5'e göre katsayı tahmin analizi sonucuna göre elde edilen bulgular şu şekilde yorumlanabilir;

- (i) Döviz kurlarının: Belçika, Kanada, Çek Cumhuriyeti, Finlandiya, Almanya, Macaristan, İrlanda, İtalya, Japonya, Kore, Meksika, Hollanda, Polonya, Portekiz, Slovakya, İspanya, Türkiye, İngiltere, ABD, İsrail ve Slovenya ülkeleri için dış ticarete avantaj sağlamada kullanılabileceği şeklinde yorumlanmaktadır.
- (ii) Ar-Ge harcamalarının: Belçika, Almanya, Macaristan, İrlanda, Japonya, Meksika, Polonya, Portekiz, Slovakya, İspanya, Türkiye, İngiltere, İsrail ve Slovenya ülkeleri için dış ticarete avantaj sağlamada kullanılabileceği şeklinde yorumlanmaktadır.
- (iii) Hem döviz kurlarının hem de Ar-Ge harcamalarının: Belçika, Almanya, Macaristan, İrlanda, Japonya, Meksika, Polonya, Portekiz, Slovakya, İspanya, Türkiye, İngiltere, İsrail ve Slovenya ülkeleri için dış ticarete avantaj sağlamada kullanılabileceği anlamına gelmektedir.
- (iv) Bazı ülkelerin dış ticaretlerinin kurlardaki değişimden negatif bazılarının ise pozitif etkilendiği görülmektedir. Benzer şekilde bazı ülkelerin dış ticaretlerinin Ar-Ge harcamalarından negatif bazı ülkelerin ise pozitif etkilendiği görülmektedir.
- (v) Örneğin ABD Dolarındaki 1 birimlik bir artış ABD ekonomisi için dış ticaret avantajını 0,51 birim azaltmaktadır. Bu durumun şüphesiz ABD Başkanı Donald Trump'ın son dönemlerde neden ticaret savaşlarını gündemde tuttuğunun önemli bir göstergesi olarak yorumlanabilir.
- (vi) Örneğin Türkiye ekonomisi için, TL'nin 1 birim artması Türkiye'nin dış ticaret avantajını 1,36 birim azaltmaktadır. Ar-Ge harcamalarındaki 1 birimlik bir artış ise Türkiye için dış ticaret avantajını 1,06 birim artırmaktadır. Şüphesiz bu durum Türkiye ekonomisi için hem kur hareketlerinin hem de Ar-Ge ye verilecek önemin, ülke ekonomisinin potansiyel büyümesine önemli katkı yapabileceğini düşündürmektedir. Diğer ülkeler için de benzer yorumlar yapılabilir.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Çalışmada kullanılan döviz kuru ve Ar-Ge harcamalarının 1995-2014 dönemi ve 23 tane OECD üyesi ülke için dış ticarete avantaj sağlayıp sağlamadığı Panel veri analizi çerçevesinde: yatay kesit bağımlılığının tespit edilmesinden sonra homojenite araştırması yapılmıştır. Bu aşamadan sonra yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil panel veri yöntemleri olarak: birim kök araştırması Pesaran CADF, eşbütünleşme analizi Westerlund Edgerton LM Bootstrap

testi kullanılmış ve son olarak eşbütünleşmenin elde edilmesinin ardından bu eşbütünleşme ilişkisinin daha iyi anlaşılabilmesi adına uzun dönem katsayıları Pesaran CCEP yardımıyla tahmin edilmiştir.

Kullanılan analiz yöntemleri çerçevesinde elde edilen bulgulara göre, döviz kurlarının dış ticaret avantajı sağlamada en önemli belirleyici olduğu yönündedir. Ar-Ge harcamalarının da dış ticarete avantaj sağlamada önemli bir etkisinin olduğu yönünde sonuçlar elde edilmiştir. Bu sonuçlara göre, panelin geneli için Döviz kurlarının dış ticaret avantajı sağlamada etkisinin pozitif Ar-Ge harcamalarının dış ticaret avantajını sağlamada ise negatif etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Bu çalışmadaki bazı ülkelerin sonuçları (Belçika, Finlandiya, Almanya, İrlanda, İtalya, Japonya, Kore, Hollanda, Polonya, Portekiz, Türkiye, İngiltere, ABD, İsrail ve Slovenya), Roberto Alvarez vd. (2009), Recep Tarı ve Durmuş Çağrı (2009) ve Omojinite ve Akpokdje (2010) gibi araştırmacıların çalışmalarında, döviz kuru ile dış ticaret arasındaki ilişkinin negatif olduğunu tespit etmişler ve bu sonuçlarla uyumludur.

Diğer taraftan bazı ülkeler (Kanada, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Meksika, Slovakya ve İspanya) için elde edilen pozitif sonuçlar: Rey (2006), Javed ve Farooq (2009) ve Nicita (2013) gibi araştırmacıların yaptığı çalışmalarında döviz kurunda meydana gelen dalgalanmalar ile dış ticaret arasındaki ilişkinin pozitif olduğunu gösteren bulgularıyla uyum halindedir.

Çalışmalarında döviz kurundaki dalgalanmalar ile dış ticaret arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı yönünde bulgular elde eden araştırmacılar; Tenreyro (2007), Hall vd, (2010), Serenis ve Tsounis (2013), Kızıldere vd. (2013) olup ülkeler bazında bakıldığında bu çalışmadaki bazı ülkelerin (sadece Avusturya ve Fransa) bu kapsamda değerlendirilebileceği görülmektedir. Bu çalışma aynı zamanda Liu ve Shu (2003)'ün Çin 1997 dönemi için yaptığı ve D'Angelo (2010)'nun İtalya 2003 dönemi için yaptığı çalışmayla da uyumludur.

Ar-Ge harcamalarının dış ticaret avantajı ile ilişkisinin pozitif olduğu ülkeler: Almanya, Macaristan, İrlanda, Japonya, Polonya, Türkiye ve İngiltere olarak karşımıza çıkmaktadır. Ar-Ge harcamalarının dış ticaret avantajı ile ilişkisinin negatif olduğu ülkeler ise: Belçika, Meksika, Portekiz, Slovakya, İspanya, İsrail ve Slovenya olduğu görülmektedir. Avusturya, Kanada, Çek Cumhuriyeti, Finlandiya, Fransa, İtalya, Kore, Hollanda ve ABD için ise Ar-Ge harcamaları ile dış ticaret avantajı arasında herhangi bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir.

Panelde ülkeler bazında bakıldığında Avusturya ve Fransa için ne döviz kurlarının ne de Ar-Ge harcamalarının dış ticaret avantajı sağlamada herhangi bir etkisinin olmadığı sonucu elde edilmiştir.

Bu bulgular çerçevesinde analiz kapsamındaki ülkelerin döviz kuru hareketlerini politika aracı olarak kullanmaları halinde ülkelere dış ticarete avantaj sağlayabilecekleri söylenebilir. ABD Başkanı, Japonya Başkanı, Çin Başkanı ve diğer politika yapıcıların medya önündeki açıklamaları ve buna benzer önlemler almaları bu bağlamda düşünülebilir.

Çalışmanın kur savaşlarının şiddetinin artarak yaşandığı 21. Yüzyılın ilk çeyreğinde politika yapıcılar ve ülke ekonomisini yönetenler önemli bir veri olarak kullanabileceklerdir. Döviz kurlarının hareketleri hem ekonomistler hem de politika yapıcılar için önemini giderek artırmaktadır. Ar-Ge harcamalarının ülkenin dış ticaretine ve ekonomisinin büyümesine katkı yapması beklenmektedir. Ancak bu durumun bazı ülkeler için bir avantaj haline gelemediği veya dönüştürülemediği görülmektedir. Bu çalışmada kullanılan yöntemler ve dönemler çerçevesinde elde edilen sonuçlar başka dönemler ve yöntemler çerçevesinde yinelenerek sonuçlar karşılaştırılabilir.

Notlar

¹ Denklem (2)'de modelin t-istatistikleri t(NW): Pesaran (2006) çalışmasının Denklem (74)'deki Newey-West tipindeki varyans hesaplamalarına dayanarak hesaplanan standart hatalardan elde edilmektedir.

Kaynakça

- Acar, Y. (2002). *İktisadi Büyüme ve Büyüme Modelleri*. Bursa: Vıpaş Yayınları.
- Baltagi, B. H., (2005). *Econometric Analysis of Panel Data*. West Sussex, England: John Wiley & Sons Ltd.
- Bloomberght (2013). *ABD'den Japonya'ya "kur savaşı" uyarısı*. (Erişim: 23.04.2015), <http://www.bloomberght.com/haberler/haber/1339087-abdden-japonyaya-kursavasi-uyarisi>
- Bloomberght (2018a). *New York borsası sert düşüşle açıldı* (Erişim: 25.06.2018), <http://www.bloomberght.com/haberler/haber/2133349-new-york-borsasi-sert-dususle-acildi>
- Bloomberght (2018b). *ABD borsaları sert düşüşle kapandı*, (Erişim: 26.06.2018), <http://www.bloomberght.com/haberler/haber/2133391-abd-borsalari-sert-dususle-kapandi>
- Bloomberght, (2018c). *gelisen-piyasa-hisselerinden-rekor-cikis* (Erişim: 26.06.2018), <http://www.bloomberght.com/haberler/haber/2133376-gelisen-piyasa-hisselerinden-rekor-cikis>
- Çelebi, I. (1991). *Dışa Açık Büyüme ve Türkiye*. İstanbul: e Yayınları.
- D'angelo, A. (2010). Innovation and Export Performance: A Study of Italian High-Tech SMEs, *Journal of Management Governance*, Springer,
- Dünya Bankası (2018), Databank. (Erişim: 15.05.2018), <http://databank.worldbank.org>,
- Egeli, H. A. (2001). Dış Ticaret Açısından Sanayileşme Stratejileri ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 2, 149-161
- Eğilmez, M. (2013). *Kur savaşları nedir?* (Erişim: 21.05.2018) <http://www.cnbc.com/yorum-ve-analiz/dr-mahfigilmez/kur-savaslari-nedir>,
- Ertürk, N. (2017). Ticaret Savaşları ve Dünya Ekonomisine Etkileri. *Fiscaoeconomia*, 1(2), 88-112.

- Grossman, G. M., & Helpman, E. (2003), Dış Ticaret, Bilgi Taşmaları ve Büyüme. Adem Üzümcü (Çev.). C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 4(2), 187-198.
- Investing (2018). *USD/TRY Geçmiş Verileri*. (Erişim: 14.08.2018), <https://tr.investing.com/currencies/usd-try-historical-data>
- Liu, X., & C. Shu (2003). Determinants of Export Performance: Evidence from Chinese Industries. *Economic of Planning*, 46, 45-67.
- Mangır, F., & Acet, H. (2014). Serbest Ticaret ve Korumacılık, Avrupa Birliği'nde Malların Serbest Dolaşımı ve Türkiye'nin Uyumu. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Dr. Mehmet YILDIZ Özel Sayısı, 93-108.
- Mangır, F., Kabaklarlı, E., & Ayhan, F. (2017). An Analysis For The Relationship Between Trade Openness and Economic Growth: Evidence For Ten African Countries. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 15(1), Özel Sayı, 58-71
- OECD (2018). Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı-(Organization for Economic Cooperation and Developm.ent). (Erişim: 15.05.2018), <http://stats.oecd.org>
- Özer, M., & Çiftçi, N. (2009). Ar-Ge Harcamaları ve İhracat İlişkisi: OECD Ülkeleri Panel Veri Analizi. *Dumlupınar Üniv. Sosyal Bilimler Dergisi*, 23, 39-50.
- Pesaran, M. H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. *Cambridge Working Papers in Economics*, 435.
- Pesaran, M. H. (2006a). A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross Section Dependence. Cambridge University, Working Paper, 0346
- Pesaran, M. H. (2006b). Estimation and Inference in Large Heterogeneous Panels with a Multifactor Error Structure. *Econometrica*, 74, 967-1012
- Pesaran, M. H. (2007). A Simple Panel Unit Root Test In The Presence Of CrossSection Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22, 265-312.
- Pesaran, M. H., Ullah, A., & Yamagata, T., (2008). A Bias-Adjusted LM Test of Error Cross-Section Independence. *Econometrics Journal*, 11, 105-127.
- Pınar, Ö., & Uzunoğlu, H. (2013). Dünyada Kur Savaşları Alarmı. Ar&Ge Bülten 2013 Haziran, *Araştırma Ve Meslekleri Geliştirme Müdürlüğü, İzmir Ticaret Odası*.
- Robinson, J. (1933). *The Theory of Imperfect Competition*. London: Macmillan.
- Romer, P. M. (1994). The Origins of Endogenous Growth. *The Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 3-22.
- Sabah, (2018). *Son Dakika Haberi: AB'den ABD'ye 294 milyar dolarlık misilleme uyarısı*. (Erişim: 14.08.2018), <https://www.sabah.com.tr/ekonomi/2018/07/02/son-dakika-abden-abdye-294-milyar-dolarlik-misilleme-uyarisi>
- Sasgem (2015). *Kur Savaşı Tahvil Savaşına Dönerse? Daily Markets*, (Erişim: 15.05.2018), <http://www.dailymarkets.info/kur-savasi-tahvil-savasina-donerse/>
- Stiglitz, J. (2006). *Making Globalisation Work*. New York: W.W. Norton and co..
- Tatoğlu, F. Y. (2012), *Panel Veri Ekonometrisi Stata Uygulamalı*. İstanbul: Beta Basım A.Ş..
- Trthaber, (2018). *ABD'nin Türkiye'ye açtığı ekonomik savaşa tüm dünyadan tepki yağdı*. (Erişim: 14.08.2018), <https://www.trthaber.com/haber/dunya/abd-nin-turkiyeye-actigi-ekonomik-savasa-tum-dunyadan-tepki-yagdi-379926.html>
- Westerlund, J., & Edgerton, D. L. (2007). A Panel Bootstrap Cointegration Test. *Economic Letters*, 97, 185-190.
- Yapar, S. S. (2009), Dış Ticaret Politikası ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Teorik Açından Bir İnceleme. *KMU İİBF Dergisi*, 11(16)
- Yeniakit (2018). *ABD'nin Çin'e ekonomik yaptırımı küresel bir 'Ekonomi Savaşı'na döndü!*, (Erişim: 14.08.2018), <https://www.yeniakit.com.tr/haber/abd-nin-cine-ekonomik-yaptirimi-kuresel-bir-ekonomi-savasina-dondu-504479.html>
- Yıldırım, E., & Kesikoğlu, F. (2012). Ar-Ge Harcamaları ile ihracat Arasındaki Nedensellik İlişkileri: Türkiye Örneğinde Panel Nedensellik Testi Kanıtları. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi XXXII(I)*, 165-180
- Yücel, F. (2018). Uluslararası Stratejik Ekonominin Akıl Oyunları: Kur Savaşları ve Stratagemler. *Fiscaoeconomia*, 2(2), 37-49. <http://dx.doi.org/10.25295/fsecon.2018.02.003>.
- Yücesan, M., Torun, M., & Kurt, S. (2017). Döviz Kuru Değişimlerinin Dış Ticaret Üzerine Etkileri: Türkiye'nin Yeni Dış Ticaret Pazarları Arayışında Seçilmiş Ülke Grupları Üzerine Ekonometrik Bir Analiz. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(52), 1288-1297.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Türkiye’de Elektronik İstihdam Platformlarında Yayımlanan Bilişim Sektörü İş İlanlarının Nitel Analizi (2017-2018)

Qualitative Data Analysis of Information Technology Sector Job Advertisements Published on Electronic Employment Platforms in Turkey (2017-2018)

Yılmaz Özkan ^a, Ufuk Bingöl ^b, Hakan Mete ^{c,*}

^a Prof. Dr., Sakarya Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, 54100, Sakarya/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-8831-288X

^b Dr. Öğr. Üyesi, Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, Manyas Meslek Yüksekokulu, 10470, Balıkesir/Türkiye.
ORCID: 0000-0003-1834-842X

^c Doktora Öğrencisi, Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı, 54100, Sakarya/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-8887-1809

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 26 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Bilişim
Bilişim İlanları
Nitel Veri Analizi

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 26 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Information Technology
Information Technology Job Advertisement
Qualitative Data Analysis

ÖZ

Bu çalışmada ülkemizde faaliyet gösteren önemli iş arama web sitelerinde 2017-2018 döneminde yayınlanan bilişim sektörü iş ilanlarının niteliksel analizinin yapılması hedeflenmiştir. Bu kapsamda NVivo programı ile nitel veri analizinin bir alt unsuru olan içerik analizi çalışması yapılmıştır. Bir yıl içerisinde bilişim sektöründe faaliyet gösteren firmaların ihtiyaç duyduğu işgücüne ait verilerin sergilendiği bilişim ilanları üzerinden gerçekleştirilen kodlama ve analiz çalışması ile sektörün istihdam yapısı incelenmiştir. Çalışmanın ileride gerçekleştirilecek bilişim sektörü işgücü piyasası düzenlemelerine kaynak oluşturacağı değerlendirilmektedir.

ABSTRACT

In this study, It has been planned a qualitative data analysis (QDA) of IT Sector's job advertisements those were posted by the most popular Turkish Job Seeking Internet Portals. In this paper Inductive analysis is targeted and one of the sub-branch of QDA, "Content Analysis" is used. It is considered that the coding and analysis IT sector job advertisement that contain data of labor requirement of IT Companies in one year, related to constitute a source about possible arrangement for IT sector labor market in the future.

1. Giriş

Ekonomik, toplumsal ve sosyal yönlerden gelişim göstermek ana hedefi doğrultusunda katma değeri yüksek sektörlerin başında gelen bilişim sektörü gelişmiş ülkelerde olduğu kadar gelişmekte olan ülkelerde de her geçen gün önem

kazanmaktadır. Sanayi toplumunun bilgi toplumuna dönüşümü ile bilginin bir meta olarak piyasa içerisinde fiyatlandırılması, bilişimin makro düzeyde tüm ekonomik faaliyetlere geri dönülmez bir gelişim eksenini kazandırmasına neden olmuştur. Mikro düzeyde ise tüm bireylerin yaşam süreç ve standartlarını değiştiren bilişim, kullanım alanı

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: hakanmete8@gmail.com

bulduğu her alanda Schumpeter'in tanımıyla yıkıcı teknoloji kavramına örnek teşkil etmiştir (Aktan ve Tunç, 1998).

Amerika Birleşik Devletleri gibi tarihi eskilere dayanmayan bir ülkenin dünya liderliğine gelmesindeki etkisi ve Hindistan gibi neredeyse ekonomik gelişiminin bilişim teknolojiler üzerinden sağlanması gibi örneklerle bilişim sektörü, bilhassa gelişmekte olan ülkeler açısından önemli bir gelişmişlik farkını kolayca kapama imkânına sahip ve sürekli gelişimi zaruri kılan bir sektördür.

Ülkemiz gibi sanayileşmesini tam olarak gerçekleştirememiş ve sermaye birikiminin yeterli düzeyde olmadığı ülkelerde bilişim sektörünün katma değerli yüksek yapısı daha fazla önem kazanmaktadır. Yapılan birçok çalışma bilişim sektöründeki gelişimin diğer sektörleri de etkilemesiyle ülke ekonomisine katkısının artacağını ortaya koymuştur (Özdemir, 2009). Burada akla gelen ilk soru bilişim sektörü gelişiminin nasıl sağlanacağıdır?

Bilişim sektörünü diğer sektörlerden ayıran önemli özelliklerden biri işgücü piyasasında yüksek nitelikli çalışan ihtiyacını barındırmasıdır (OECD, 2002). Bilişim sektörünün gelişiminin nasıl sağlanacağı sorusu içerisinde işgücünün geliştirilmesini barındırmaktadır.

Bilişim sektöründe faaliyet gösteren firmaların belirli bir dönem içerisinde hangi şehirlerde, hangi sayıda, hangi nitelikte, hangi diploma ve sertifikalara sahip çalışana ihtiyaç duyduğunun ortaya koyulmasının sektörün mevcut durumu hakkında tespit yapılması açısından yararlı olacağı değerlendirilmektedir. Böylelikle sektöre yön veren mevcut yapısal gelişmeler, eğitim politikaları ile sektörün uyumu ve firmaların ilgi alanlarının tespiti gibi çalışmalara veri üretilmesi de mümkün olabilecektir.

Bu çalışmada, bilgisayar destekli nitel veri analizi yapılmıştır. Çalışmanın örnekleme olarak Türkiye'de açık işlerin ve iş arayanların işgücü piyasasında buldukları en yüksek içeriğe sahip üç internet iş arama portalı olan kariyer.net, yenibiris.com ve secretv.com internet sitelerinin 2017-2018 döneminde yayınladıkları bilişim sektörü iş ilanları belirlenmiştir. Nitel veri analizi yazılımı desteğiyle içerik analizi ve gömülü teori çalışması icra edilmiştir. Nitel veri analizinde en temel süreç kodlama aşamasıdır (Kuş, 2008). Çalışmada bilişim sektörü işgücü ihtiyacı kriterlerinin ortaya çıkarılması bakımından kategorik tüme varımsal kodlama çalışması icra edilmiştir. Müteakiben veri azaltma ve kümelenme (cluster) analizleri uygulanmak suretiyle tematik analizler icra edilmiştir. Yapılan ilk incelemede faaliyet gösteren web sitelerinden günlük iş ilanları kapasitesi en fazla olan üç site seçilmiştir. Bahse konu üç sitenin yıllık iş ilanı kapasitesi yaklaşık toplam yüz bin, bunlar içerisinde bilişim sektörü alanında satış pozisyonları gibi bilişim niteliği gerektirmeyen ilanlar dahil olmak üzere tüm bilişim ilanlarının sayısı yaklaşık on bin ve herhangi bir yazılım dili bilmek, teknik konularda sertifikaya sahip olmak gibi bilişim niteliği gerektiren ilanların sayısı ise yaklaşık dört bin beş yüz iş ilanıdır. Bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın giriş bölümü hitamı ikinci bölümde iş analizi kavramına ilişkin teorik çalışma, üçüncü bölümde ise bilişim iş ilanlarının analizleri icra edilmiştir. Müteakiben çalışmanın sonuç bölümünde bulgular yorumlanarak çalışma sonlandırılmıştır.

2. İş Analizi Kavramı

Çalışma hayatına insan kaynağı ve işgücü niteliği açısından bir yaklaşım getirmek hiç şüphesiz Beşeri Sermaye Teorisinin ortaya çıkışı ile başlamıştır. Bu teori ile birlikte bir sanayi kolu ya da bir ekonomik faaliyet hakkında gerçekleştirilecek her türlü çalışmada insan faktörünün görmezden gelinmesi eleştirisini barındıran bir perspektif gözetilmektedir. İnsanın doğasından gelen davranış farklılıkları, psikolojik ve fiziksel yönleri gibi hususlar her faaliyetin kendine özgünlüğü kuralını doğurmaktadır. Kişinin eğitim seviyesi, kariyer planı, uzun ve kısa vade hedefleri doğrultusunda nitelik belirleme çabaları göstermesi iş dünyasında kendisini tanımlamasına yarayacak özelliklerini ortaya koymaktadır. Bu yönleri ile işgücü ya da yeni tanımıyla insan kaynağı ile nitelikleri arasındaki ilişki önemini arttırmaktadır (Kurnaz, 2015)

İş analizi, tanımı ve gerekliliklerini ihtiva eden işe alım süreci doğru niteliklere sahip çalışanın bulunması açısından önemli bir aşamayı ifade etmektedir. Gerekli yetenek, sorumluluk ve çevresel etkenlerin ortaya çıkarılarak işin hangi niteliklere sahip personel tarafından yapılacağını doğru bir şekilde belirlemek işveren açısından da o pozisyonda istihdam edilmeyi amaçlayan çalışan açısından da ilk karşılaşılan sorunsal olarak ortaya çıkmaktadır. Gereğinden az ya da fazla nitelik ve iş tanımı oluşturmak kurumun süreçleri, işleyişi ve ücret belirlenmesi konularında yanlışlıklara neden olmakta ve iş ilişkisinin en başından hatalı kurulmasına sebebiyet vermektedir (Tonu, 2004).

İhtiyaç duyulan personelin nitelik, sayı ve diğer özelliklerinin yazılarak açık iş pozisyonlarının deklare edildiği çeşitli platformlar bulunmaktadır. Bunlar arasında İŞKUR, özel istihdam büroları sayılmakla birlikte bilişim teknolojileri ve internet kullanımının artması ile birlikte bu konuda iş ilanı arama sitelerinin önemi her geçen gün artmaktadır.

Ülkemizin önde gelen üç iş ilanı sitesinin bilişim sektörü bazlı olarak yayınladıkları iş ilanları bu sektörde faaliyet gösteren firmaların açık iş pozisyonlarını ortaya koyması açısından önemlidir. Yapılacak tüm analizlerde ilanlar arasından nitelik gerektiren işler seçilmiştir. Günlük yayınlanan iş ilanları aramasında öncelikle sektör olarak bilişim seçimi yapılmış daha sonra bu ilanlar arasından temizlik, yemek yapımı, şoförlük gibi sektörün genel işleyişi ile ilgisiz ilanlar ayıklanmıştır. Kalan ilanlar arasından hiçbir nitelik belirtilmemiş ilanlar ile belirtilen niteliklerin bilişim sektörünü ilgilendirmeyen hususları barındıran (satış/pazarlama nitelikleri) ilanlar çalışma dışı bırakılmıştır.

3. Bilişim İlanlarının Analizi

3.1. Kümelenme Analizleri

Kümelenme analizi, bir araştırmada incelenen birimleri aralarındaki benzerliklerine göre belirli gruplar içinde toplayarak sınıflandırma yapmayı, birimlerin ortak özelliklerini ortaya koymayı ve bu sınıflar ile ilgili genel tanımlamalar yapmayı sağlayan bir yöntemdir (Şahin ve Hamarat, 2002).

Nitel Veri Analizi yazılımı ile 0,5-1.0 değerleri arasında Pearson Correlation katsayıları ortalamaları ile icra edilen kümelenme analizlerinde bilişim ilanlarında firmalar

tarafından ihtiyaç duyulan işgücünün unvanları ve iş gereksinimlerinin özellikleri belirlenerek gruplandırılmış ve bu grupların genel tanımlarının yapılması sağlanmıştır. Ayrıca bir yıl içerisinde en fazla arama yapılan unvanların istatistikleri çıkarılmıştır.

3.1.1. Genel Bilişim İşgücü Kümelene Analizi

Genel bilişim işgücü kümelene analizi tüm ilanlar içinden yapılan gruplandırma işlemi sonrası en fazla hangisi unvana sahip çalışanın arandığı konu almaktadır. Bu analiz ile sektörde en fazla işgücü açığı olan unvanlar görüleceği gibi alt sektör analizi de yapılabilecektir. Gruplandırma işlemi sonucunda toplam on bir adet alt uzmanlık alanına göre grup ortaya çıkmıştır.

Şekil 1. Bilişim İşgücü Kümelene Analizi



Bilişim sektöründe en fazla iş açığı olan pozisyon yazılım uzmanları en az bir yazılım dili bilmek nitelik gereksinimini ve yazılım süreçlerini takip etmek iş tanımını ihtiva etmektedir. Bu unvan grubu içerisinde yazılım geliştirme uzmanı, yazılım destek uzmanı, web yazılım uzmanı, yazılım mühendisi, php-.net-java gibi belirli programlama dili geliştirme uzmanları, mobil yazılım uzmanı, yazılımcı, yazılım test uzmanı unvanları bulunmaktadır.

Yazılım uzmanından sonra en fazla iş açığı bulunan unvan Bilgi Teknolojileri (IT) Sistem Uzmanıdır. IT uzmanı nitelik gereksinimleri arasında Windows ve Linux işletim sistemleri yönetimsel servislerini (Active Directory, DNS, DHCP vs.) bilmek, kullanıcı servisleri yönetimini bilmek, temel network IT bilgisine sahip olmak, ağ cihazları hakkında konfigürasyon yapabilmek bulunmaktadır. Sunumcuların kurulum ve yönetimi, yedeklemelerinin yapılması, sanallaştırma işlemlerinin yerine getirilmesi, ağ cihazlarının yönetimi ortak iş tanımlarıdır. Unvan grubu içerisinde bilgi işlem sorumlusu, sistem destek uzmanı, network/ ağ uzmanı, bilgisayar teknisyeni, bilgi güvenliği uzmanı, bulut bilişim ve sanallaştırma uzmanı, yardım masası uzmanı bulunmaktadır.

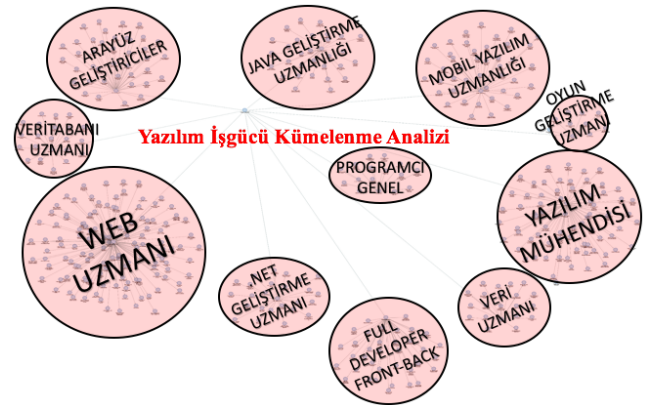
İş analisti, ERP uzmanı, analist, SAP danışmanı gibi unvanları barındıran İş Geliştirme Uzmanı grubunun nitelik gereksinimleri arasında kurumsal uygulamalar, ERP ve SAP gibi program uzmanlıkları, raporlama programları uzmanlığı bulunmaktadır. Süreçlerin modellenmesi, proje yönetim metodlarına uygun süreçler geliştirilmesi, dokümantasyon ve raporlamadan sorumludur.

Diğer unvan grupları sırasıyla bilişim satış uzmanı, grafik tasarım uzmanı, sosyal ağ uzmanı, bilişim stajyeri, bilişim eğitim uzmanı ve çağrı merkezi uzmanıdır.

3.1.2. Yazılım İşgücü Kümelene Analizi

Kümelene analizi yöntemini yazılım işgücü ilanlarına uyguladığımızda web yazılım unvanlarının ön plana çıktığı görülmektedir. Ülkemizde web yazılımına ihtiyacın artmasının nedenleri olarak e-ticaretin ağırlığını arttırması, firmaların pazarlama faaliyetlerinin web sayfaları ve mobil platformlar üzerinden yapılmasına daha fazla önem vermesi olduğu değerlendirilmektedir.

Şekil 2. Yazılım İşgücü Kümelene Analizi



Web uzmanı unvan grubunun, asp.net, php, java gibi programlama dilleri bilmek, veritabanı uygulamalarını bilmek, html, css gibi ön yüz programlama dilleri bilmek gibi nitelik gereksinimleri bulunmaktadır. Web tasarım uzmanı, web master, web arayüz geliştirici, web geliştirme uzmanı unvanlar sıklıkla bu grup içerisinde yer almaktadır.

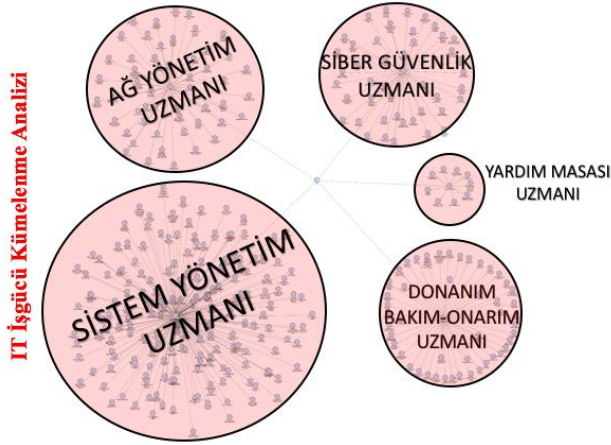
Yazılım mühendisi unvan grubunda, yazılım uzmanlığının hem akademik lisans diplomasına sahip mühendis unvanlı iş ilanlarını barındırmakta hem de web yazılımı haricindeki diğer yazılım dillerini bilen ve bunların uygulamalarını yöneten kişiler kastedilmektedir. Yazılım geliştirme mühendisi, teknik destek mühendisi, ar-ge mühendisi, bilgisayar mühendisi, C programlama mühendisi, gömülü sistem mühendisi gibi mühendislik unvanları bu grup içerisinde yer almaktadır. Yazılım dizaynı, kodlama, test ve dokümantasyon görevleri bulunmaktadır.

Mobil yazılım uzmanı iş unvanı, android ve ios platformlarında mobil cihazların kullanımına yönelik uygulamalar geliştirmektedir. Web yazılım ve yazılım mühendisi unvanlarından sonra en fazla açık iş pozisyonuna sahip ilan grubudur. Mobil yazılım geliştiricisi, mobil developer, mobil uygulama geliştiricisi, IOS ve Android developer gibi unvanlar mobil yazılım uzmanı grubu içerisinde yer almaktadır. Niteliksel gereksinim olarak Java ve C programlama dili bilgisi aranmaktadır. En çok arama yapılan diğer unvan grupları sırasıyla veritabanı uzmanı ve oyun uzmanıdır.

3.1.3. IT İşgücü Kümelene Analizi

Bilişim sektöründe yazılım uzmanlığı haricindeki en büyük alt branş sistem yöneticiliğidir. Sistem yöneticiliği içerisinde Windows ve Linux sistem yöneticiliği, ağ yönetim uzmanlığı, siber güvenlik ve donanım bakım onarım uzmanlığı girmektedir. Sunucu yönetimi, kullanıcı hesapları ve yetkilendirme yönetimi, bilgi sistemleri güvenlik hususları ve donanım bakım onarımı ve yardım masası gibi yardımcı hizmetler ön plana çıkmaktadır.

Şekil 3. IT İşgücü Kümeleme Analizi



Sistem yönetim uzmanı unvan grubu, bilgi işlem sorumlusu, sistem destek uzmanı, bilgi teknolojileri uzmanı, sistem uzmanı, Windows ve Linux sistem yöneticisi unvanlarını barındırmaktadır. Sunucu ve kullanıcı hesapları yönetimi, Windows ve Linux servisleri yönetimi, sunucu sanallaştırma, yedekleme, felaket kurtarım gibi süreçlerden sorumludur.

En fazla işgücü açığı olan ikinci iş grubu ağ yönetimi uzmanıdır. Ağ cihazlarının, yönetimi, geniş ve yerel ağ işletimi, ağ izleme süreçleri bu unvan grubunun iş tanımı içinde yer almaktadır. Ağ yönetimi uzmanı grubuna dâhil olan unvanlar network uzmanı, network teknisyeni, network mühendisi, ağ mühendisi, network designer, network destek ve güvenlik uzmanı, ağ ve altyapı teknisyenleridir. Diğer unvanlar siber güvenlik uzmanı, donanım bakım onarım uzmanı ve yardım masası uzmanıdır.

3.2. Dağılım Analizleri

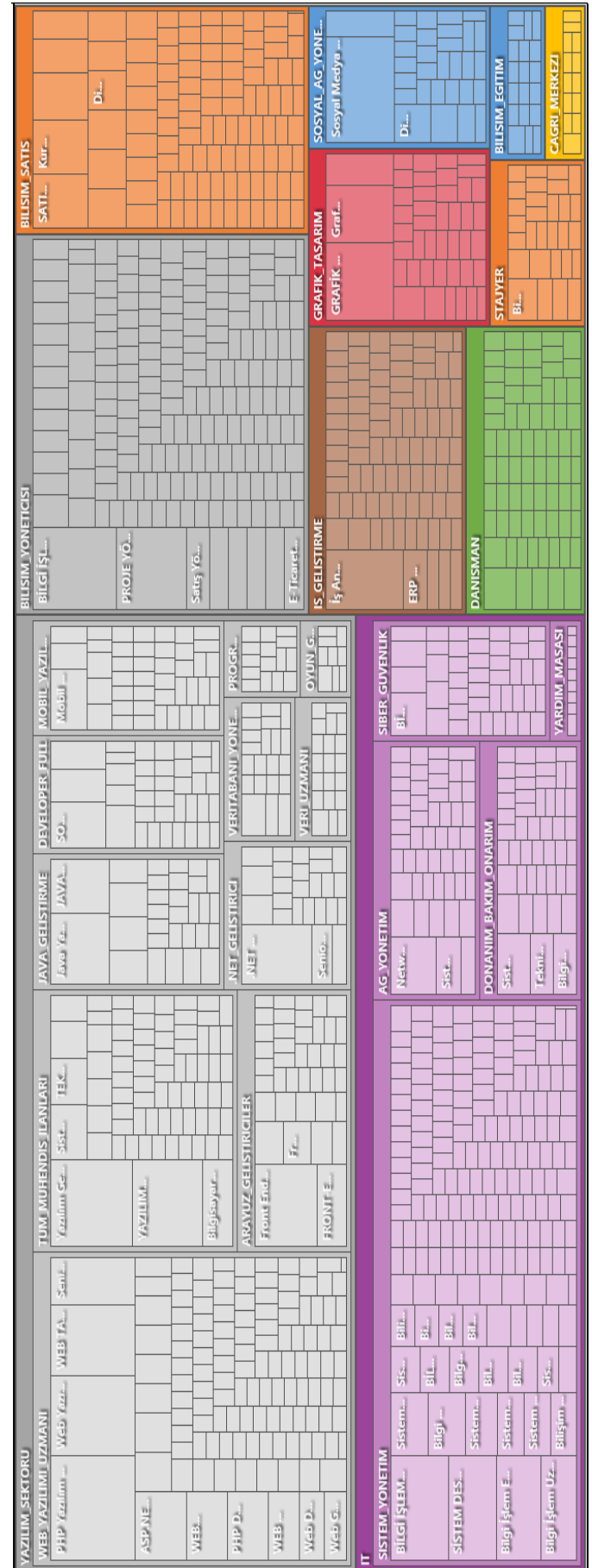
Dağılım analizi ile bilişim ilanlarında alt sektör dağılımı, firmalara göre işgücü dağılımı ve platformlara göre işgücü ilanı analizleri yapılacaktır. Bu analizler ile bilişim sektörünün genel yapısı hakkında bilgi sahibi olmak ve bu sektörde istihdam edileceklere yardımcı olacak veri setini oluşturmak amaçlanmıştır.

3.2.1. Bilişim İlanları Alt Branş Dağılımları

Alt branş dağılımı analizine göre ülkemizde en çok yazılım sektöründe iş açığı bulunmakta, yazılım sektörü içinden web yazılım uzmanı, web yazılım uzmanı içinden de en çok php yazılım uzmanı aranmaktadır. Php web programlama dilinin ücretsiz açık kaynak kodlu bir yazılım olmasından dolayı şirketlere önemli bir avantaj sağlamaktadır.

Yazılım sektöründen sonra en çok iş açığı bulunan alt sektör olan bilgi teknolojileri sistem yönetimi alt sektörü içerisinde en çok bilgi işlem sorumlusu unvanı aranmaktadır. Daha sonra sırasıyla sistem destek uzmanı, network uzmanı ve bilgi güvenliği uzmanı unvanları aranmaktadır.

Şekil 4. Bilişim İlanları Alt Sektörleri Dağılımı (En Sık Pozisyonlar)



Bilişim sektöründe yönetici konumundaki unvanları ifade eden bilgi işlem yöneticisi bir diğer çok aranan işgücüdür. Sektörde deneyimin ve liderlik vasıflarının gereksinim duyulduğu bu grupta, bilgi işlem proje yöneticisi, satış yöneticisi, bilgi sistemleri yöneticisi unvanları ön plana çıkmaktadır.

Bilişim satış alt sektöründe kurumsal satış uzmanı, iş geliştirme alt sektöründe iş analisti, danışmanlık alt sektöründe kurumsal satış danışmanı ve ERP danışmanı, grafik tasarım alt sektöründe grafik tasarım uzmanı, sosyal ağ yönetimi alt sektöründe sosyal medya uzmanı, bilişim eğitimi alt sektöründe eğitim destek personeli ve çağrı merkezi alt sektöründe çağrı merkezi müşteri temsilcisi unvanları sektör tarafından sıklıkla aranmaktadır.

3.2.2. Firmalara Göre İş İlanları Dağılımı

2017-2018 yılları arasında elektronik istihdam platformlarında yayınlanan iş ilanlarında ülkemizin önde gelen bilişim firmalarının ilanları olduğu gibi bünyesinde küçük bir sunumcu mimarisi ve yardım masası hizmeti veren işletmeler de bulunmaktadır. Bu sektörde istihdam edilmeyi planlayan çalışanların hangi firmalarda bilişim işgücü açığı olmalarını bilmeleri ve analiz sonucu ortaya çıkan firmalara özgeçmişlerini göndermeleri kariyer planları açısından yararlı olacaktır.

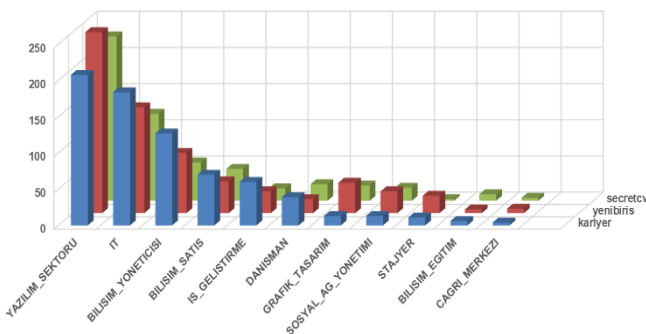
Firmalara göre iş ilanı analizinde bir yıl içerisinde en fazla iş açığı beyan eden firmalar Innova Bilişim Çözümleri, Bdh Bilişim Destek Hizmetleri, DSG İnsan Kaynakları ve Danışmanlık, Data Market Bilgi Hizmetleri ve Bilge Adam Bilişim Grubu'dur.

En fazla iş açığı beyan eden firmaların hangi alt sektörlerde açık pozisyonlara sahip oldukları incelendiğinde ise genel analiz sonuçları ile paralel olarak öncelikle yazılım ve sonra IT işgücü aradıkları görülmektedir.

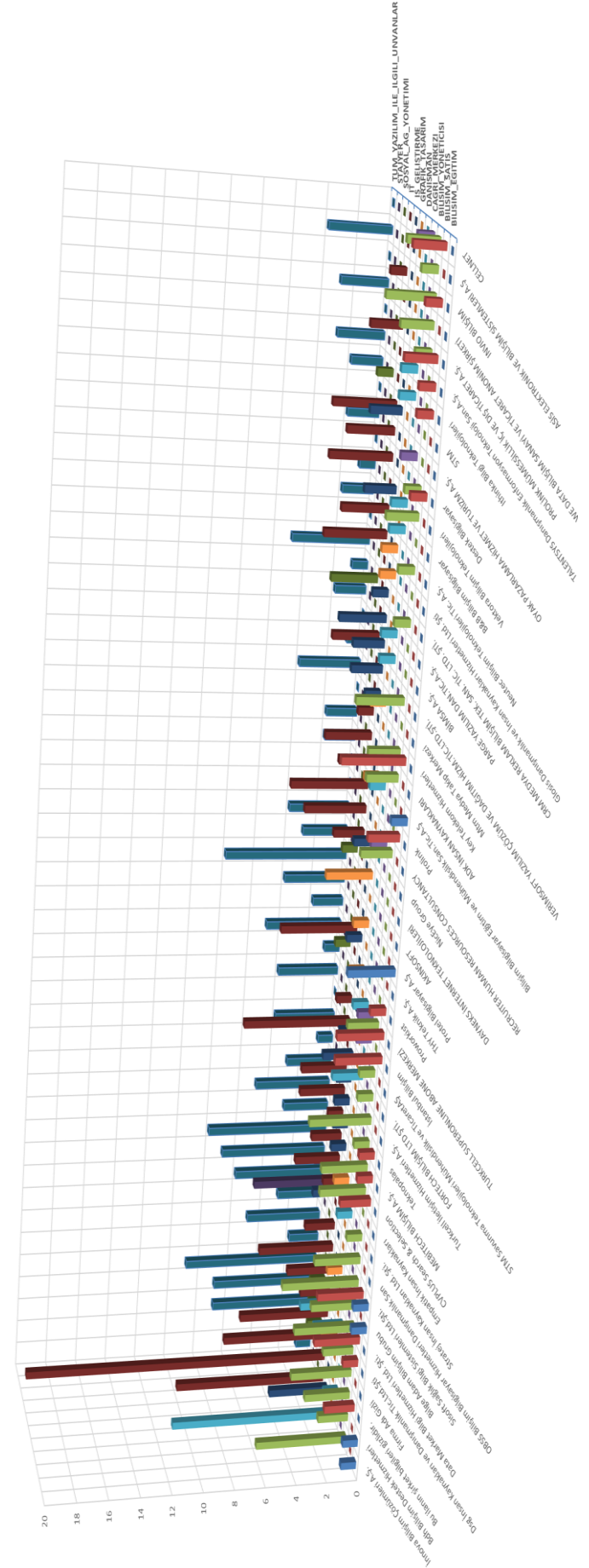
3.2.3. İş İlanları Platformlarına Göre İlanların Dağılımı

Çalışma kapsamında ülkemizde en fazla iş ilanı kapasitesine sahip üç elektronik istihdam platformunun ilan sayıları ve bilişim alt sektörü analizi hangi platformun hangi alt sektörde daha fazla hizmet verdiğinin belirlenmesi açısından önemlidir. Önümüzdeki yıllarda toplanacak veriler ile birlikte bu analiz daha anlamlı olacaktır.

Şekil 6. İş İlanı Platformlarına Göre İlanların Dağılımı



Şekil 5. Firmalara Göre İş İlanları Dağılımı



2017-2018 yıllarındaki ilanlar göz önüne alındığında secretcv.com ve yenibiris.com platformlarının yazılım sektöründe, kariyer.net'in ise diğer alt sektörlerde daha fazla ilan kapasitesine sahip olduğu görülmektedir. Gelecekteki veriler de bu doğrultuda olursa yazılım sektöründe istihdam edilmek istenen çalışanların secretcv.com ve yenibiris.com platformunu sıklıkla kontrol etmeleri, diğer sektörlerde istihdam edilmek istenenlerin kariyer.net'i takip etmeleri tavsiye edilebilecektir.

3.3. Kelime Bulutu Analizleri

Kelime bulutu, bir metin içerisindeki kelimeleri, sıklık derecelerini dikkate alarak görselleştirmeye yarayan bir araç olup, kaynak metinde görünme sıklığına bağlı olarak yazı tipi boyutu belirlenen kelimeleri bir araya toplamayı sağlamaktadır (Sever ve Buzlu, 2015: 385). Bir yıl boyunca toplanan bilişim ilanları verilerinin çeşitli alanlarına uygulanacak kelime bulutu analizi ile sektörün en fazla iş açığı olduğu şehir ve coğrafi bölge, hangi alt sektörlerde hangi niteliklerin daha fazla arandığı sonuçlarına ulaşılmayı hedeflemektedir. Kelime bulutu analizleri ile daha önce yapılan kümelendirme ve dağılım analizlerinin bir nevi sağlanması gerçekleştirilecektir.

3.3.1. Bilişim İşgücü İlanları Şehir Dağılımı

Kelime bulutu analizi ilk olarak ilanların bölge / şehir bölümlerine uygulanmıştır. Sektörde faaliyet göstermeyi amaçlayan şirketlere sektörün coğrafi olarak odak noktasının gösterilmesi, istihdam edilmeyi planlayan çalışanlara da hangi şehirlerde ikamet etmelerinin onların iş bulmasında yarar sağlayacağını belirlenmesi önemli bir veri kaynağı olacaktır.

Şekil 7. Bilişim İşgücü İlanı Şehir Dağılımı

Bilişim İşgücü İlanı Şehir Dağılımı



Tahmin edilebileceği üzere bu analiz sonucunda bilişim sektörünün en fazla iş açığına sahip şehrinin İstanbul olduğu ortaya çıkmıştır. İstanbul'un sektör içerisinde payı %90'lar civarındadır. Mecidiyeköy ve çevresinde kümelenen İstanbul Avrupa yakası bilişim sektörü, Kadıköy ve çevresinde kümelenen Anadolu yakası bilişim sektörü diğer şehirlerden daha fazla iş açığına sahiptir. Sırasıyla Ankara, İzmir ve Kocaeli bilişim sektörünün yoğun olduğu diğer şehirlerimizdir.

3.3.2. Yazılım İşgücü Nitelik Analizi

Yazılım alt sektörü ilanlarının genel nitelikler / niteliksel gereksinimler bölümüne uygulanan kelime bulut analizlerinde ilanlarda en fazla aranan özelliklerin ortaya çıkarılması ile birlikte hem alt sektör hakkında genel bilgilere ulaşmak hem de çalışanlara eğitim hayatlarını şekillendirme konusunda veri sağlamak amaçlanmıştır.

Şekil 8. Yazılım İşgücü Nitelik Analizi Kelime Bulutu



Çalışmanın daha önceki bölümlerinde bahsedilen kümelendirme ve dağılım analizlerinde olduğu gibi kelime bulutu analizinde de yazılım alt sektöründe web ifadesinin ve web yazılımcılığının daha fazla arandığı ortaya çıkmıştır. Ön plana çıkan diğer kavramlar, html, css, java, php ve mysql'dir. Buradan en fazla aranan nitelik olarak yazılım ve veritabanı dilleri bilgisine ulaşılmaktadır. Yine analiz sonucunda yabancı dil olarak İngilizce bilgisinin yazılım sektörü için önemli bir kriter olduğu ortaya çıkmıştır.

3.3.3. IT İşgücü Nitelik Analizi

Yazılım alt sektörü haricindeki diğer ilanları ihtiva eden bilgi teknolojileri işgücü ilanları üzerinde gerçekleştirilen kelime bulutu analizinde Microsoft, Windows, server, network kavramları ön plana çıkmaktadır. Ülkemizde sunucu ve istemci işletim sistemi olarak büyük çoğunlukla Microsoft ve ürünlerinin kullanılması nedeniyle bu konuda uzmanlık aranmaktadır. Bu unvan grubu içerisinde yazılıma göre önemli bir farklılık olarak deneyim ve tecrübe ön plana çıkmaktadır. Sunucu ve sistem yöneticiliği açısından ülkemizde deneyimli personel açığı olduğu görülmektedir.

Şekil 9. IT İşgücü Nitelik Analizi Kelime Bulutu



4. Sonuç ve Değerlendirme

Çalışma hayatında bir insanı diğerlerinden ayıran en önemli özelliği onun mesleki ve sosyal becerileridir. Ekonomik faaliyetleri yerine getirerek sürdürülebilir bir büyüme hedefleyen firmalar, çalışanlarında görevli olduğu sürecin gerekliliklerini layıkıyla ve fazlasıyla yapacak bilgi, beceri ve yeteneğe sahip olmalarını beklemektedir. Bu yönüyle nitelik öncelikle insanı çalışma hayatında bir birey olarak tanımlayan, makro yönüyle de istihdam edildiği firmayı tanımlayan bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. İnsan becerisi nispetinde var olurken, firma çalışanlarının becerisi nispetinde var olmaktadır.

Türkiye’de 2017-2018 yılları arasında en önemli iş arama yöntemlerinden biri olan elektronik platformlardaki ilanların incelendiği çeşitli analiz metodları ile birlikte bilişim sektörünün işgücü nitelikleri açısından genel yapısı ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır.

Analizler ile birlikte ülkemiz bilişim sektörünün yazılım alt sektörü ağırlıklı olmak üzere nitelikli personel ihtiyacının bulunduğu, böylece önemli bir iş açığına sahip olduğu ortaya koyulmuştur. Yazılım sektörü içerisinde de java, php ve .net özelinde ise web tabanlı yazılım dillerini bilen personele ihtiyaç bulunmaktadır. Bir diğer önemli ihtiyaç tecrübeli sistem yöneticisi personeli unvanında bulunmaktadır. Sistem yönetimi tarafından sertifikanın iş bulma sürecinde önemli bir etmen olduğu görülmektedir.

Bilişim sektöründe özellikle proje bazlı olarak esnek çalışma şeklini benimsemekte olup çalışanlarda problem çözme yeteneği, müşteri ilişkileri ve kuvvetli sosyal iletişim, raporlama ve İngilizce yabancı dil bilgisi nitelikleri aranmaktadır. Mühendislik diplomasının yoğun düzeyde arandığı sektörde satış ve pazarlama alt sektöründe önemi bir iş gücü açığı bulunmaktadır.

Firmaların aradıkları pozisyonlar için nitelikleri belirlerken gereğinden fazla özellik yazdıkları görülmektedir. Örneğin php yazılım uzmanı ararken önemli düzeyde java bilgisi, veritabanı bilgisi aranmaktadır. Bu da iş tanımlarının doğru şekilde meydana getirilmediği ve bir personele mümkün olduğu kadar fazla iş süreci yüklenmeye çalışıldığı ortaya koymaktadır.

Eğitim düzeyleri incelendiğinde ise bir programcı unvanında ön lisans mezunu bir personel istenilen kriterleri sağlayabilecekken özellikle mühendislik diplomasının arandığı tespit edilmiştir. Bu yüzden firmaların sektörün işgücü ve eğitim yapısını daha fazla öğrenmeleri gerektiği ortaya çıkmıştır. Gereğinden fazla nitelik ve diploma çalışma mutluluğunu negatif yönde etkileyecektir. Ücretler ve sosyal hakların doğru bir şekilde belirlenmesi açısından bu husus önem arz etmektedir.

Ülkemizde sertifikasyon sürecinin yazılım ve donanım üreten firmaların global eğitim programları ve sertifikasyon süreçlerine bırakıldığı görülmüştür. Bu yönüyle mesleki eğitim programlarının ve Türkiye Meslek Standartlarının hem sayı hem de nitelik olarak geliştirilerek sektörde söz sahibi olması sağlanmalıdır. Bu standartların global eğitim programları ile eşleştirilerek onlara bir alternatif olması çalışan niteliğinin artırılmasına katkıda bulunacaktır.

Çalışma önümüzdeki yıllarda veri setinin gelişmesi ile birlikte yapılacak analizleri daha anlamlı kılacaktır. Bu

yönüyle özel sektör ile eğitim kurumlarının yapacağı koordineli çalışmalar sektörün işgücü niteliği anlamında eksiklerinin tamamlanmasına önemli bir katkıda bulunabilecektir. Bilişim sektörünün dünyada geçerli en önemli sektör olacağı yıllar yaklaşırken bu trenin kaçırılmaması adına her türlü çalışmanın ülkemizi ilerleteceği aşikârdır.

Kaynakça

- Aktan, C. C., & Tunç, M. (1998). Bilgi Toplumu ve Türkiye. *Yeni Türkiye Dergisi*, 4(19), 118-134.
- Kurnaz, I. (2015). İşgücü Piyasasında Nitelik Uyumsuzluğu: Düşük Nitelikli İşlerde Yüksek Nitelikli İşgücü. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, (Özel Sayı), 83-121.
- Kuş, E. (2008). *NVivo 8 ile Nitel Araştırma Projeleri*. İstanbul: Anı Yayınları.
- Kuş, E. (2006). *Bilgisayar Destekli Nitel Veri Analizi*. Doktora Tezi. Ankara: Ankara Üniversitesi.
- Miles M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- OECD (2002) *Measuring the Information Economy*. Paris. (Erişim: 01.03.2018), <https://www.oecd.org/sti/ieconomy/1835738.pdf>
- O'Neill, M. M., Booth, S. R., & Lamb, J. T. (2018). Using NVivo™ for Literature Reviews: The Eight Step Pedagogy (N7+1). *The Qualitative Report*, 23(13), 21-39.
- Özdemir, M. Ç. (2009). *Türkiye’de Bilişim Sektöründe İşgücü Piyasasının Hindistan ve İrlanda İle Mukayeseli Analizi*. Doktora Tezi. Ankara: Gazi Üniversitesi.
- Sever, G. N., & Buzlu, M. Ö. (2015). Turizm Fakülteleri Bünyesindeki Rekreasyon Programları İçin Müfredat Kapsamı Önerisi: Bilimetric Bir Çalışma. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24(2), 381-396.
- Şahin, M., & Hamarat, B. (2002). Avrupa Birliği ve OECD Ülkelerinin Sosyo-Ekonomik Benzerliklerinin Fuzzy Kümelene Analizi İle Belirlenmesi. *ODTÜ Uluslararası Ekonomi Kongresi VI*, Ankara
- Tonus, H. Z. (2004). *İnsan Kaynakları Planlaması*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Türkiye’de Ticari Dışa Açıklığın ve Teknolojinin İnovasyon Üzerindeki Etkisi: Ekonometrik Bir Yaklaşım

The Influence of Trade Openness and Technology on Innovation in Turkey: An Econometric Approach

Mehmet Metin Dam *

^a Dr. Öğr. Üyesi, Adnan Menderes Üniversitesi, Nazilli İİBF, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, 09860, Aydın/Türkiye.
ORCID: 0000-0003-3980-7832

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 15 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 01 Eylül 2018

Anahtar Kelimeler:

İnovasyon
Ar-Ge
Ticari Dışa Açıklık
Türkiye

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 15 August 2018
Accepted 01 September 2018

Keywords:

Innovation
R&D
Trade Openness
Turkey

ÖZ

Bu çalışmada, Türkiye’deki ticari dışa açıklığın ve teknolojinin inovasyon üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Ticari dışa açıklık serisi, teknoloji serisi ve inovasyon serisinin alındığı çalışmada, Türkiye’deki 1987-2016 dönemine ait yıllık veriler kullanılarak ticari dışa açıklığın ve teknolojinin inovasyon üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Modelde yer alan her bir değişkenin durağanlık düzeyini kontrol etmek için ADF ve PP testleri uygulanmıştır. Değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisinin tespiti için Johansen eş-bütünleşme yöntemi kullanılmıştır. Ampirik analiz sonucunda uzun dönemde Ar-Ge harcamaları ile inovasyon arasında pozitif bir ilişki varken ticari dışa açıklık ile inovasyon arasında negatif yönlü bir ilişki mevcuttur. Ayrıca modelin hata düzeltme terimi çalışmaktadır.

ABSTRACT

In this study, the effect of trade openness and technology on innovation in Turkey was investigated. In the study, trade openness, technology series and innovation series were taken, and thus the influence of trade openness and technology on innovation have been analyzed, using annual data for the 1987-2016 period in Turkey. ADF and PP tests were applied to check the level of stationarity of each variable in the model. The Johansen cointegration method is used to determine the cointegration relationship between variables. As a result of the empirical analysis, there is a positive relationship between long-term R&D expenditures and innovation, and there is a negative relationship between trade openness and innovation. In addition, the error correction model of the model works.

1. Giriş

İnovasyon kavramı firmalar için her geçen gün önem kazanmaktadır. Ürün ve/veya hizmetlerin geliştirilmesi, yeni konseptlerinin çıkarılması, piyasa ürünlerinden farklı modellerin üretilmesinde Ar-Ge ve inovasyon kavramları belirleyici rol üstlenir. Günümüz gelişmiş ülkelerinde bu kavramlar ülke ekonomilerinin gelişmesinde önemli bir katkıya değere sahiptir. Bu bağlamda yüksek teknolojikli

malları ihraç eden ülke ve işletmelerin daha yüksek ihracat performansına ulaştıklarını söylemek mümkündür (Ayar ve Erdil, 2018: 45).

Son dönemlerde hemen her alanda kullanılan inovasyon kavramı, gelişmenin, gelişmenin ve zenginleşmenin olduğu tüm alanlarda çok önemli bir unsur haline gelmiştir. Türkçe karşılığı yenilik olan inovasyon, ülke ekonomilerine katkı sağlayan önemli bir değişkendir. Ar-Ge yatırımları ülkeler

* Sorumlu yazar/Corresponding author
e-posta: metindam@hotmail.com

için yüksek teknoloji ürün, inovatif bilgi ve yeni üretim teknikleri kazandırdığından dış ticarete rekabet gücü kazandırmaktadır. Bu durum ülke ekonomilerine pozitif katkı sağlamakta ve milli geliri arttırmaktadır. (Wensley ve Warda, 2007: 6).

Gelişmiş ülkelerde kişi başına düşen gelirin yüksek olması ve teknolojiyi yoğun kullanmaları bu ülkelerin ekonomilerinin daha çok bilgi, teknoloji ve sanayiye dayalı üretim yaptığını göstermektedir. Gelişmekte olan ve geri kalmış ülkelerde sermaye ve teknoloji yetersiz olduğundan dolayı daha çok emek yoğun mallar üretmektedir. Geleneksel ekonomilerde bu yüzden üretim belirli bir seviyeye kadar düşebilmekte ve bu eşikten sonra tekrar yükselmektedir. Bu bağlamda gelişmiş olan ekonomilerin ölçeğe göre artan getiri kullanmaları üretim miktarı arttıkça azalarak azalan maliyetler kullanmaları uluslararası rekabette büyük üstünlük sağlamaktadır.

Bu çalışmada, Türkiye için 1987-2016 dönemi yıllık veriler kullanılarak ticari dışa açıklık, Ar-Ge Harcamaları ve inovasyon ilişkisi zaman serisi yöntemi kullanılarak teorik ve ampirik olarak incelenmiştir. Çalışmanın birinci bölümünde genel açıklamalar, ikinci bölümünde teorik çerçeve, üçüncü bölümde Türkiye'de inovasyon, Ar-Ge harcamaları ve dış ticaret ilişkisi, dördüncü bölümde literatür özeti, beşinci bölümde ampirik analize yer verilmiş ve sonuçla çalışma tamamlanmıştır. Bu çalışmada Türkiye'de inovasyon üzerinde yapılan ampirik çalışmaların yetersiz olması, bu konuda çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

2. Teorik Çerçeve

Teknolojinin dışsal faktör olarak görüldüğü ve Solow-Swan (1956) tarafından ortaya atılan Neoklasik büyüme modelinde azalan verimler kanunu geçerliydi. Teknolojinin içsel bir faktör olarak görüldüğü ve beşerî sermayenin önemli bir faktör olduğu içsel büyüme modeli Romer ve Lucas (1986-1988) tarafından bulunmasıyla ekonomide ölçeğe göre artan gerinin kullanılması üretimdeki verimliliği arttırmıştır. Ekonomi literatüründe içsel büyüme teorisinin temellerinin Romer (1986) ve Lucas'ın (1988) çalışmalarına dayandığı görüşü hakimdir (Grossman ve Helpman, 1994: 27; Solow, 1994: 45).

Rekabette üstünlük, bilgiyi ürüne dönüştürmede hızlı hareket eden organizasyon yapısını zorunlu kılmıştır. Bu durum ise esnek yapı firmaları ön plana çıkartmaktadır. Globalleşen dünyada uluslararası rekabette üstünlük kurma teknoloji ve inovasyona bağlıdır. Teknoloji ve inovasyonun gelişmesi ise yeni fikirlerin üretilmesi ve eğitim sisteminin istikrarlı bir şekilde devam etmesine dayanmaktadır.

Sanayi üretiminde ülkelerin temel politikası sanayileşememiş ülkelere ham madde ya da yarı mamul alıp işleyerek onlara geri satmaktır. Bu şekilde katma değer yaratarak zenginleşen ve teknolojiye yatırım yapan sanayileşmiş ülkeler artık katma değeri yüksek ve teknoloji yoğun malları geliştirmekte ve geri kalmış ülkelere satmaktadır.

Sanayi sonrası toplumun bir başka önemli unsuru da enerji kaynaklarının çeşitlenmesi olarak söyleyebiliriz. Kömür ve

petrolün yerini gittikçe artan oranda nükleer enerji almış bunu rüzgâr ve güneş kaynakların yenilenebilir enerjiye dönüştürülmesi izlemiştir. Bu gelişmeler uluslararası ulaşım maliyetlerini düşürmüş ve malların dağıtılması ve hizmetlerin yayılmasını kolaylaştırmıştır.

3. Türkiye'deki Durum

Ülkelerin yeniliklerini gösteren en önemli ölçütlerinden biri patent sayılarıdır. Teknolojik ilerlemeyle patent sayılarını doğru orantılıdır. Bir ülkedeki patent sayıları, Ar-Ge harcamaları, yapılan akademik yayınlar, kişi başına düşen akademisyen sayısı, bitirilen tez sayısı gibi faaliyetler o ülkenin gelişmişlik seviyesini göstermektedir. Son yıllarda dijital çağ olarak adlandırılan endüstri 4.0'm dünyada yaygınlaşması sonucu inovasyon kavramı her alanda kullanılmaya başlanmıştır. Ülkelerin ve firmaların inovasyon ve teknolojiye yatırımları artmış geleneksel ekonomik yöntemlerden uzaklaşarak daha modern ve esnek sistemlere geçilmiştir.

Tablo 1. Türkiye'de Patent Sayıları

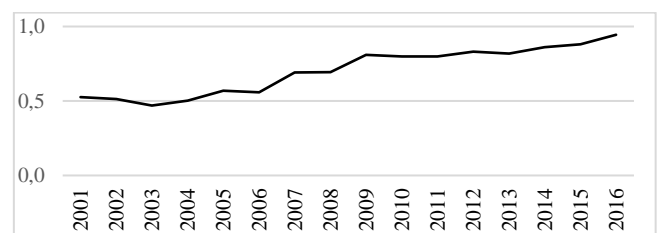
Yıl	Yerleşik Olmayanlar	Yerleşikler	Toplam Patent Sayısı
1970	547	89	636
1975	512	98	610
1980	527	134	661
1985	461	132	593
1990	1090	138	1228
1995	1520	170	1690
2000	3156	277	3433
2005	218	928	1146
2010	177	3180	3357
2015	489	5352	5841

Kaynak: Dünya Bankası (2018)

Tablo 1'de 1970 yılından günümüze Türkiye'de yerleşik olan ve olmayan patent sayıları ile toplam patent sayıları yer almaktadır. Tablo 1'e göre Türkiye'de yerleşik patent sayılarının her geçen gün arttığı görülmektedir. Ancak dünyada en çok patent üreten Çin'in patent sayısının bir milyona yaklaştığı günümüzde Türkiye'nin patent sayısının çok az olduğu söylenebilir.

Teknolojik gelişmenin en önemli belirleyicilerinden biri olan Ar- Ge harcamaları, bir ülkenin/firmanın teknoloji yeteneğini ölçen ve literatürde yaygın olarak kullanılmakta olan bir parametredir. Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) içindeki Ar- Ge harcaması oranı yüksek olan ülkeler yeni ürün geliştirmede veya katma değeri yüksek mal ve hizmetler üretmektedir. Bu bağlamda Ar-Ge harcamaları maliyetleri düşürmede, yeni ürün geliştirmede ve teknolojinin etkin kullanılmasında büyük önem taşımaktadır.

Şekil 1. Türkiye'de Ar-Ge Harcamalarının GSYH İçindeki Payı(%)

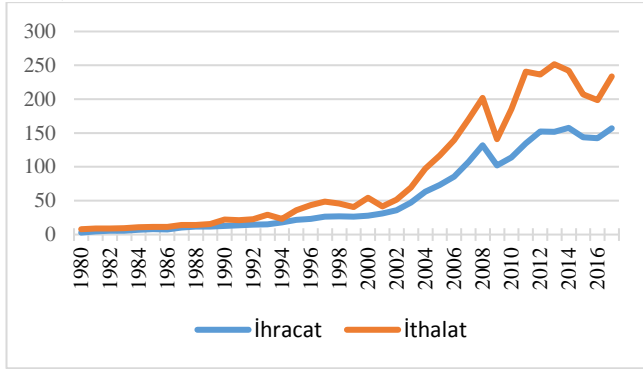


Kaynak: TÜİK (2018)

Uluslararası Frascati Kılavuzu referans alınarak hesaplanan Türkiye'deki Ar-Ge harcamalarının GSYİH içindeki payı Şekil 1'deki grafikte verilmiştir. Son 15 yıl içerisinde Ar-Ge harcamaları iki kat artsa da gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında bu oran oldukça düşüktür.

Türkiye'nin 1980-2017 dönemi ihracat ve ithalat değişimi Şekil 2'de verilmiştir. Türkiye'nin 1980 yılından sonra serbest piyasa sistemine geçmesi ve ihracata dayalı dış ticaret politikası izlemesi dış ticaret hacminin büyümesine neden olmuştur. Dış ticaret hacminin 2017 yılında 400 milyar dolara ulaşması dikkat çekicidir. Ancak dış ticaret açığının 76 milyar dolar olması kaygı vericidir.

Şekil 2. Türkiye'de 1980-2017 Yılları İhracat ve İthalat (Milyar Dolar)



Kaynak: TÜİK (2018)

Türkiye'de 1980-2017 yılları arası ihracat ve ithalat değişim grafiği Şekil 2'de görülmektedir. Türkiye'nin 2017 yılına göre dış ticaret hacmi Cumhuriyet dönemine göre 2838 kat ve 1980 yılına göre 36 kat artmıştır. Özellikle 1980 yılından sonra serbest piyasa sistemine geçişle birlikte ithalat ve ihracatta büyük artışlar olmuştur.

4. Literatür Özeti

Literatürde inovasyonun belirleyicisi olarak kullanılan patent sayıları bir ülkenin teknolojiyi ne kadar kullandığının da aynı zamanda bir göstergesidir. Bazı bilimsel çalışmalarda patentle inovasyonun nedensellik ilişkisinin hangi yönde olduğu yönünde tartışmalar yapılsa da bu iki değişken arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu ve patent sayısının inovasyonun göstergesi olarak alınabileceği birçok bilimsel çalışmada kanıtlanmıştır (Mercan vd. 2011: 32).

Cohen ve Levinthal, 1989 yılında Ar-Ge ve inovasyonla ilgili yaptığı çalışmada, geleneksel iktisatçıların Ar-Ge'yi tek bir ürün olarak düşünmeleri yerine Ar-Ge'nin hem yeni bilgiler üretmede hem de zamanda firmanın mevcut bilgileri özümleme ve istismar etme kabiliyetini de geliştirmesini savunmuştur. Çalışmanın sonucunda, firmanın Ar-Ge'ye yatırım yapma konusundaki teşviki için Ar-Ge'nin bu ikili rolünün etkileri ele alınmıştır. Ayrıca, geleneksel sonucun aksine, sektör içi yayılmanın denge endüstrisi Ar-Ge yatırımlarını teşvik edebileceği sonucuna varılmıştır.

Archibugi ve Planta (1996) patent ve inovasyonla ilgili çalışmada, teknolojinin belirleyicilerinin patent sayıları ve inovasyon olduğu belirtilmiştir. Bu bağlamda firmalar, inovasyonun ölçümünde patent sayılarını baz aldıkları belirtilmiştir. Ayrıca firmaların inovasyonla ilgili doğru

kararlar alması, teknolojiyi kullanacak alanların doğru tespit edilmesi, stratejik firmaların ve endüstrilerin belirlenmesi ve inovatif yönetim biçiminin kullanılması ekonomik gelişmişlik için önem arz etmektedir.

Lin (2007), Çin'deki lojistik servis sağlayıcıları için lojistik teknolojilerindeki yeniliği etkileyen faktörleri inceleyen çalışmada, lojistik teknolojilerindeki yenilikler, organizasyonel teşvik, insan kaynakları kalitesi, çevresel belirsizlik ve Çin'deki lojistik servis sağlayıcıları için devlet desteği ile önemli ölçüde olumlu etki sağladığı sonucuna ulaşmıştır.

Zerenler vd. (2007) çalışmada, teknoloji, inovasyon ve Ar-Ge arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmanın sonucunda, işletmelerin hızlı ve istikrarlı bir gelişme sağlamaları Ar-Ge yatırımı yapmalarına bağlıdır. Bu bağlamda, Ar-Ge'ye önem işletmelerin, üretim maliyetlerini azaltacağı ve uluslararası rekabet şanslarını arttırabileceği vurgulanmıştır. Ayrıca günümüzde yaşanan hızlı ve köklü değişimlerin firmaları yenilikçe olmaya zorladığı ve bu durumun firmaları Ar-Ge faaliyetlerine stratejik önem vermeleri gerekliliği dile getirilmiştir.

Duran ve Metin (2009) çalışmada, yaratıcılık ve yenilik arasındaki ilişkiyi inceleyerek, bu iki değişken arasında inovatif düşünce yapılarının inovasyon süreçlerini nasıl etkilediğini araştırmıştır. Çalışma sonucunda, yaratıcı ve yenilikçi düşüncelerinde olan bireylerin birçok özelliklerinin benzerlik gösterdiği ortaya konmuştur. Çalışmada bulunan bir diğer bulgu ise yenilik sürecinin başlangıç düzeyinde yatay düşünce şeklinin ağır bastığı ortaya çıkmıştır.

Göçer vd. (2014) tarafından yapılan panel veri analizi çalışmada, vergi teşvikleri ile inovasyon arasındaki ilişki incelenmiştir. Türkiye'nin de içinde bulunduğu 10 gelişmiş ülke için 1999-2013 dönemi yıllık verileri kullanılmıştır. Ampirik analiz sonuçlarına göre vergi teşvikleri %1 arttığında Ar-Ge harcamaları % 0,79 artarken, Ar-Ge harcamaları %1 arttığında inovasyonun % 0,34 arttığı görülmüştür.

Sungur vd. (2016) tarafından yapılan çalışmada, Türkiye'de teknolojinin ihracat ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisini 1990-2013 dönemi yıllık veriler kullanarak zaman serisi yöntemiyle analiz etmiştir. Analiz sonuçlarına göre Model 1'de patentten ekonomik büyüme doğru pozitif bir ilişki varken ekonomik büyümeden patente doğru negatif yönlü bir ilişki vardır. Model 2'de ise ihracat ile Ar-Ge işgücü arasında pozitif ve çift yönlü bir ilişki vardır.

5. Analiz

4.1. Veri Seti

Türkiye'de ticari dışa açıklığın ve teknolojinin inovasyon üzerindeki etkisini 1987-2016 dönemini yıllık verilerle zaman serisi yöntemiyle araştırılmıştır. Çalışmanın modelinde yer alan değişkenlere ait bilgiler Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Veri Seti

Değişken	Sembol	Temsil Eden Değişken	Kullanımı	Kaynak
İnovasyon	<i>IN</i>	Yerli ve Yabancı Toplam Patent Sayısı (Patent applications, nonresidents + residents)	Logaritmik	WDI
Teknoloji	<i>RD</i>	Kamu ve Özel Sektör Toplam Ar-Ge Harcamalarının GSYH İçindeki Payı (Research and development expenditure (% of GDP))	Oran	OECD Stats, TÜİK
Ticari Dışa Açıklık	<i>OP</i>	Ticari Dışa Açıklık ((Imports + exports) / GDP)	Oran	WDI

Çalışmanın ekonometrik modelinin tahmini için EViews 9 analiz programından yararlanılmıştır.

4.2. Model

Türkiye'deki ticari dışa açıklığın ve teknolojinin inovasyon üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Bu çalışmada Türkiye'de teknolojinin inovasyon üzerindeki etkisi araştırılması için modele ticari dışa açıklık değişkeni de dahil edilmiştir. Buradaki amaç yeniliği etkileyen değişkenlerin etkisini gözlemlemektir.

Model:

$$LIN_t = \beta_0 + \beta_1 RD_t + \beta_2 OP_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

4.3. Yöntem

Zaman serisi yönteminin kullanıldığı çalışmada serilerin durağanlığı genişletilmiş Dickey-Fuller (Augmented Dickey Fuller: ADF) ve Phillips-Perron (PP) testleriyle analiz edilmiştir. Seriler arasındaki eş bütünleşmenin varlığı vektör otoregresif (vector autoregressive: VAR) temelli Johansen eş-bütünleşme yöntemiyle araştırılmıştır. Bu yöntem Engle ve Granger (1987) ile Johansen (1988) ve Johansen & Juselius (1990) tarafından geliştirilmiştir. Johansen eş bütünleşme analizi aşağıdaki şekilde yazılırsa;

$$Y_t = A_1 Y_{t-1} + \dots + A_p Y_{t-p} + B X_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

Burada Y_t ; düzeyde durağan olmayan $I(1)$ değişkenlerinin bir k vektörünü, X_t ; deterministik değişkenlerin bir d vektörünü, ε_t ise yenilik vektörünü temsil etmektedir. Denklem (2)'deki denklemin birinci farkı alındığında;

$$\Delta Y_t = \pi Y_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \tau_i \Delta Y_{t-i} + B X_t + \varepsilon_t \quad (3)$$

$$\pi = \sum_{i=1}^p A_i - I \text{ ve } \tau_i = \sum_{j=i+1}^p A_j \quad (4)$$

Denklem 3'te, VAR yöntemine dayanan Johansen eş-bütünleşme yönteminde eş bütünleşme sayıları λ_{trace} ve λ_{max} istatistikleri kritik değerlerle karşılaştırılarak bulunmaktadır.

Tablo 3: Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	ADF Test Değerleri	PP Test Değeri	Mackinnon Kritik Değerleri			
			1%	5%	10%	
Düzye Değerleri	LIN	-0.73	-0.94	-3.68	-2.97	-2.62
	RD	-2.28	-0.55	-3.68	-2.97	-2.62
	OP	-1.86	-1.84	-3.68	-2.97	-2.62
1. Farkları	Δ LIN	-4.01	-4.03	-3.68	-2.97	-2.62
	Δ RD	-5.99	-6.30	-3.68	-2.97	-2.62
	Δ OP	-4.64	-4.66	-3.68	-2.97	-2.62

4.5. Johansen Eş-Bütünleşme Testi

Johansen eş-bütünleşme yöntemine başlamak için önce birim kök analizleri yapılmış olup bu yöntem için gerekli olan serilerin birinci farklarında durağan hale geldikleri görülmüştür. Bu aşamada VAR modeli için uygun gecikme

4.4. Birim Kök Testi

Zaman serisi analizi yaparken öncelikle modele alınan serilerin durağan olması gerekmektedir. Çünkü durağan olmayan serilerle yapılan tahminler sapmalı olabilmektedir. (Gujarati, 1999: 712). Serilerin durağanlık dereceleri ADF testiyle araştırılmış ve birim kök testi yapılmıştır.

DF testi, yalın, sabit terimli ve sabit terimli trendli olmak üzere üç denklem şeklinde yazılmaktadır (Dickey ve Fuller, 1979);

$$\text{Yalın hali:} \quad \Delta Y = \gamma Y_{t-1} + u_t \quad (5)$$

$$\text{Sabit terimli:} \quad \Delta Y = \alpha_0 + \gamma Y_{t-1} + \mu_t \quad (6)$$

$$\text{Sabit terimli ve trendli:} \quad \Delta Y = \alpha_0 + \alpha_1 t + \gamma Y_{t-1} + \mu_t \quad (7)$$

Yapılan test sonuçları DF istatistikleri ile karşılaştırılarak; sıfır hipotezi ($H_0: \gamma = 0$), alternatif hipoteze karşı ($H_1: \gamma \neq 0$) test edilmektedir. Burada ilk hipotez seride birim kökün varlığını alternatif hipotez ise serinin durağan olduğunu yani seride birim kök olmadığını ifade etmektedir. Ancak hata teriminde içsel bağıntı sorununun olması durumunda denklem (7) denklem (8) şeklinde yeniden düzenlenir:

$$\Delta Y = \alpha_0 + \alpha_1 t + \gamma Y_{t-1} + \beta_i \sum_{i=1}^m \Delta Y_{t-i} + \mu_t \quad (8)$$

Denklem 8'de m gecikme uzunluğunu, Δ fark operatörünü ifade etmektedir. Bu denklemde ifade edildiği gibi yapılan test ADF testidir.

ADF testinin DF testinden bir üstünlüğü modele gecikmeli değerler eklenerek otokorelasyon sorunu ortadan kaldırmasıdır. Phillips-Perron (1988) birim kök testi ise ADF birim kök testini doğrulama amacıyla kontrol birim kök testi olarak analiz edilmiştir. ADF ve PP testi ile elde edilen sonuçlar Tablo 3'te görülmektedir.

Tablo 3'deki birim kök test sonuçları incelendiğinde tüm serilerin düzey değerlerinde durağan olmadıkları, birinci farkları alındıktan sonra durağan hale gelmiştir. Yani seriler $I(1)$ 'dir.

uzunluğu seçimi yapılır. Tablo 4'te VAR modeline dayanan uygun gecikme uzunlukları verilmiştir.

Tablo 4. Gecikme Uzunluğu Belirlenmesi

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	34.60536	NA	1.60e-05	-2.528429	-2.382163	-2.487861
1	111.8025	129.6911*	6.90e-08*	-7.984197*	-7.399136*	-7.821926*
2	118.5961	9.782909	8.55e-08	-7.807692	-6.783836	-7.523718
3	123.6085	6.014807	1.29e-07	-7.488679	-6.026028	-7.083001
4	130.3494	6.471264	1.89e-07	-7.307951	-5.406504	-6.78057
5	144.1072	9.905602	1.87e-07	-7.688573	-5.348332	-7.03949

Tablo 4'te görüldüğü gibi modelin gecikme uzunluğu bir olarak seçilmiştir. Uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesinden sonra Johansen eş-bütünleşme testi

sinanmasına geçilmiştir. Tahmin edilen VAR denklemi kullanılarak Johansen eş-bütünleşme olup olmadığı araştırılmış ve test sonuçları Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5. Eş-bütünleşme Sınaması (λ_{trace} ve λ_{max})

Boş Hipotez (H0)	Alternatif Hipotez (H1)	Eigenvalue		%5 Kritik Değer
λ_{trace} test			λ_{trace} değeri	
r=0	r>0	0.577500	26.88969	24.27596
r ≤ 1	r>1	0.094004	2.765835	12.32090
λ_{max} test			λ_{max} değeri	
r=0	r=1	0.577500	24.12386	17.99730
r=1	r=2	0.094004	2.764178	11.22480

Tablo 5'deki sonuçlar incelendiğinde, λ_{trace} istatistik değeri kritik değerle karşılaştırıldığında λ_{trace} değerinin daha büyük olduğu görülmektedir. Bu sonuca göre en az bir eş-bütünleşme ilişkisinin olduğu sonucu kabul edilir.

Tablo 5'deki diğer bir sonuç da λ_{max} istatistik değerinin kritik değerle karşılaştırılmasıdır. Burada λ_{max} değerlerinden birinin kritik değerden büyük olduğu görülmektedir. Bu durumda da bir eş-bütünleşme ilişkisi olduğu görülmektedir.

Tablo 5'te elde edilen λ_{trace} ve λ_{max} istatistikleri, %5 anlamlılık düzeyinde kritik değerlerden büyük olduğu için, seriler arasında iki tane eş-bütünleşme ilişkisi vardır.

4.6. Uzun Dönem Analizi

İnovasyon, Ar-Ge harcamaları ve ticari dışa açıklık serileri arasındaki uzun dönem eş-bütünleşme katsayısı denklem (9) kullanılarak; uzun dönem eş-bütünleşme katsayıları tahmin edilmiş ve elde edilen sonuçlar Tablo 6'da sunulmuştur.

$$LIN_t = \alpha_1 + \alpha_2 RD_t + \alpha_3 OP_t + \mu_t \quad (9)$$

Tablo 6. Uzun Dönem Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	t- istatistik	Olasılık Değeri
RD	3.198	5.789	0.00
OP	-2.767	-2.208	0.03
C	6.971	25.966	0.00

Tablo 6'daki sonuçlar incelendiğinde çıkan sonuçlar istatistiki olarak anlamlı ve yorumlanabilmektedir. Bu sonuçlara göre Ar-Ge harcamaları ile inovasyon arasında pozitif bir ilişki varken ticari dışa açıklıkla inovasyon arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır.

4.7. Kısa Dönem Analizi

Kısa dönem analizi literatürde hata düzeltme modeli olarak da bilinmektedir. Kısa dönem analizi, uzun dönemde birlikte hareket eden serilerin, kısa dönemdeki dinamikleri araştırmak için yapılmaktadır. Hata düzeltme modeli aşağıdaki şekildedir:

$$\Delta LIN_t = \alpha_1 + \sum_{i=1}^p \beta_{1i} \Delta LIN_{t-i} + \sum_{i=1}^p \gamma_{1i} \Delta RD_{t-i} + \sum_{i=1}^p \varphi_{1i} \Delta OP_{t-i} + \eta_1 ECT_{t-1} + \mu_t \quad (10)$$

Denklem 10'daki ECT_{t-1} hata düzeltme terimini göstermektedir. Hata düzeltme terimi uzun dönem analinden elde edilmekte olup bir dönem gecikmeli değeri alınmaktadır. Kısa dönem tahmin sonuçları Tablo 7'de sunulmuştur.

Tablo 7. Kısa Dönem Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	t-istatistik	Olasılık Değeri
ΔRD	1.507	1.428	0.165
ΔOP	-2.854	-0.995	0.328
EC(-1)	-0.307	-2.092	0.046
C	0.049	0.735	0.468
$R^2 = 0.22$	$F_{ist} = 2.40$	$DW = 1.57$	$LM = 0.09$

Tablo 7'deki sonuçlar incelendiğinde çıkan sonuçlar istatistiki olarak anlamlı ve yorumlanabilmektedir. Bu sonuçlara göre hata düzeltme modeli beklentilere uygun olarak negatif işaretli ve hata düzeltme terimi çalışmaktadır.

5. Sonuç

Türkiye'deki ticari dışa açıklığın ve teknolojinin inovasyon üzerindeki etkisi 1987-2016 dönemine ait yıllık veriler kullanılarak analiz edilmiştir. Zaman serisi yönteminin kullanıldığı çalışmada öncelikle birim kök testleri için ADF ve PP testleri uygulanmıştır. Değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisinin varlığı Johansen eş-bütünleşme yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Uzun ve kısa dönem analizleri yapılarak seriler arasındaki ilişki incelenmiştir. Ampirik analiz sonuçlarına göre iki tane eş bütünleşme ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca uzun dönemde Ar-Ge harcamaları ile inovasyon arasında pozitif bir ilişki varken ticari dışa açıklık ile inovasyon arasında negatif yönlü bir ilişki mevcuttur. Kısa dönemde ise modelin hata düzeltme terimi çalışmaktadır.

Bu çalışmadan elde edilen bulgulara dayanarak Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde teknoloji ve inovasyonu artırmanın en önemli yollarından biri Ar-Ge harcamalarını

artırmaktan geçmektedir. Bu bağlamda GSYİH içindeki Ar-Ge harcamalarının oranının AB ülkelerindeki gibi %3 oranına yaklaşması gerekmektedir. Ayrıca dış ticaret açığının kapatılması da yeniliği arttırmaktadır. Çalışmanın bulguları büyük ölçüde içsel büyüme modelleri olarak adlandırılan teorik çerçeve ile tutarlıdır. İnovasyon süreçlerinde verimliliğin artırılması ve daha yüksek bir inovasyon çıktısının elde edilmesi, araştırmacıların motivasyonunu pozitif yönde etkilemektedir. İnovasyon sonucu ortaya çıkan ürün ve yöntemlerin katma değerinin daha yüksek olması muhtemeldir.

Kaynakça

- Archibugi, D., & Planta, M. (1996). Measuring technological change through patents and innovation surveys. *Technovation*, 16(9), 451-519.
- Ayar, B., & Erdil, T.S. (2018). İnovasyon ve Ar-Ge Faaliyetlerinin İhracat Performansına Etkisi: Türk İşletmeleri Üzerine Algısal Bir Araştırma. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 49(13), 45-68.
- Cohen, W. M., & Levinthal, D. A. (1989). Innovation and learning: the two faces of R & D. *The economic journal*, 99(397), 569-596.
- Dickey, D., & Fuller, W.A. (1979). Distribution of the Estimates for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427-431.
- Duran, C., & Saraçoğlu, M. (2009). Yeniliğin yaratıcılıkla olan ilişkisi ve yeniliği geliştirme süreci. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(1), 57-71.
- Dünya Bankası (2018). World Development Indicators. (Erişim: 15.07.2018), <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/world-development-indicators>
- Engle, R., & Granger, C. W. J. (2001). Co-integration and error-correction: Representation, estimation, and testing. *Econometric Society Monographs*, 33, 145-172.
- Göçer, İ., Kutbay, H., Gerede, C., & Aslan, R. (2014). Vergi Teşviklerinin Ar-Ge ve İnovasyona Etkisi: Panel Eşbütünlük ve Nedensellik Analizi. *Maliye Dergisi*, 167, 163-183.
- Grossman, G. M., & Helpman, E. (1994). Endogenous innovation in the theory of growth. *Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 23-44.
- Gujarati, D. N. (1999). *Temel Ekonometri*. Ümit Şenesen, Gülay Günlük Şenesen (Çev). İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Johansen, S. (1988). Statistical analysis of cointegration vectors. *Journal of Economic Dynamic and Control*, 12, 231-254.
- Johansen, S., & Juselius, K. (1990). Maximum likelihood estimation and inference on cointegration with applications to the demand for money. *Oxford Bulletin of Economics and statistics*, 52(2), 169-210.
- Lin, C. Y. (2007). Factors affecting innovation in logistics technologies for logistics service providers in China. *Journal of Technology Management in China*, 2(1), 22-37.
- Lucas Jr, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of monetary economics*, 22(1), 3-42.
- Mercan, B., Göktaş, D., & Gömleksiz, M. (2011). Ar-Ge Faaliyetleri ve Girişimcilerin İnovasyon Üzerindeki Etkileri: Patent Verileri Üzerinde Bir Uygulama. *PARADOKS Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi*, 7(2), 27-44.
- Narayan, P. K., & Narayan, S. (2005). Estimating income and price elasticities of imports for Fiji in a cointegration framework. *Economic Modelling*, 22(3), 423-438.
- Perron, P. (1990). Testing for a unit root in a time series with a changing mean. *Journal of Business & Economic Statistics*, 8(2), 153-162.
- 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.
- Phillips, P. C., & Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Romer, P. M. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94, 1002-1037.
- Saqib, S., Ali, T., Riaz, M. F., Anwar, S., & Aslam, A. (2014). Taxation effects on economic activity in Pakistan. *Journal of Finance and Economics*, 6(2), 215-219.
- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The quarterly journal of economics*, 70(1), 65-94.
- Solow, R. M. (1994). Perspectives on growth theory. *Journal of economic perspectives*, 8(1), 45-54.
- Sungur, O., Aydın, H. İ., & Eren, M. V. (2016). Türkiye'de Ar-Ge, inovasyon, ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Asimetrik nedensellik analizi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 173-192.
- Swan, T. W. (1956). Economic growth and capital accumulation. *Economic record*, 32(2), 334-361.
- TÜİK (2018). *Araştırma-Geliştirme Faaliyetleri Araştırması*. (Erişim: 15.07.2018), http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1082
- Wensley, K., & Warda, J. (2007). *An Alternative for Extending Refundability of SR&ED Tax Credits*. (Erişim: 13.06.2018), <https://itac.ca/uploads/research/07jan.pdf>
- Zerenler, M., Türker, N., & Şahin, E. (2007). Küresel Teknoloji, Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) ve Yenilik İlişkisi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(17), 653-667.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Ulaştırma Altyapı Yatırımlarının Ekonomik Büyüme Katkısı: Seçilmiş Ülkeler için Panel Eşbütünleşme Analizi

Contribution of Transportation Infrastructure Investments to Economic Growth: Panel Cointegration Analysis for Selected Countries

Esra Kabaklarlı ^{a,*}, Fatih Mangır ^b, Fatih Ayhan ^c

^a Doç. Dr., Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, 42250, Konya/Türkiye.
ORCID: 0000-0001-7205-8584

^b Doç. Dr., Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, 42250, Konya/Türkiye.
ORCID: 0000-0003-1348-7818

^c Dr. Öğr. Üyesi, Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, Gönen Meslek Yüksek Okulu, 10900, Balıkesir/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-7447-5506

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Ulaşım Altyapısı
Ekonomik Büyüme
Ortak İlişkili Etkiler Analizi

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Transportation Infrastructure
Economic Growth
Common Correlated Effect Analysis

ÖZ

Bu çalışmada, 1995-2015 yılları için seçilmiş 17 OECD ülkesi ve Rusya için ulaştırma altyapı harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ampirik olarak analiz edilmiştir. Panel eşbütünleşme ve Ortak İlişkili Etkiler analizi kullanılarak elde edilen sonuçlara göre, ulaştırma altyapı harcamaları ile büyüme arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Seçilmiş ülke örneklerinden elde edilen sonuçlar, bu ülkelerde ulaştırma altyapı yatırımlarını iyileştiren ve arttıran ekonomi politikalarının dizayn edilmesinin oldukça önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Bu yüzden sonuçlar, ülke karar mekanizmalarının planlama açısından, ulaştırma altyapı harcamalarına daha çok önem vermesi ve altyapı kapasitelerini arttırmaları yönünde kararlar almasını önermektedir. Kamu sektörü altyapıyı ekonomik kalkınmada katalizör olarak değerlendirmelidir.

ABSTRACT

This study examines the relationship between infrastructure and economic growth using data of selected 17 OECD countries and Russia for the period 1995 to 2015. We employ recently developed panel methods to test for unit roots and Common Correlated Effect estimator to detect relationship among the variables. We find mostly positive and significant long-run response of economic growth to transportation infrastructure for the countries in this study. According to results of the analysis; it is essential for these countries to design economy policies which improve and increase the transportation infrastructure investment. Based on findings, this study suggests that the public sector providers should assess the infrastructure system as a catalyst for economic development.

1. Giriş

Birçok iktisatçı altyapı yatırımlarının, ekonomik büyümenin önemli bir belirleyicisi olduğunu kabul etmektedir. Etkin taşıma altyapısı bir yandan üretim faktörlerinin verimliliğini

arttırırken diğer yandan maliyetlerin azalmasına neden olacaktır.

Artan alt yapı yatırımları özellikle özel sektörün üretim fonksiyonunda pozitif dışsallık yaratarak ortalama

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: etalasli@selcuk.edu.tr

maliyetlerin düşmesine imkân sağlamaktadır. Dünyada artan altyapı yatırımlarının büyük bir kısmı kamu tarafından gerçekleştirilen finansmanında devletin yanında özel sektör de yer alabilmektedir. Ancak büyük alt yapı projelerinin verimli imalat sanayi yatırımlarını dışlama etkisi ile finansman açısından zorladığı durumlar olabilmektedir. Altyapı yatırımlarının finansmanında son zamanlarda daha sık kullanılan kamu-özel işbirliği (public-private partnership) ile Çin ve Türkiye son on yılda pek çok altyapı projesine imza atmıştır. Örneğin Türkiye'deki şehir hastaneleri, köprü ve otoyollar ile Çin'deki metro yatırımları bunlara örnek gösterilebilir (Dünya Bankası, 2016).

Altyapı yatırımları ülkenin ekonomik büyümesini farklı kanallardan etkilemektedir. Kamu altyapı yatırımları yol, köprü, otoyol, kanalizasyon, elektrik sistemi ya da internet erişimi gibi farklı alanlarda hizmet sağlayarak ulaşım ve üretim maliyetlerini azaltma yolu ile özel sektörün verimliliğini artırmaktadır (Aschauer 1989; Barro, 1990; Orszag, 2009). Azalan ticaret ve ulaşım maliyetleri, üretimin rekabet gücünü artırarak daha fazla doğrudan yabancı yatırım gelmesini sağlar. Altyapı yatırımları, yatırım süresince geçici olarak istihdamı artırdığı gibi uzun vadede ülkeye çektiği doğrudan yabancı yatırım sayesinde işsizliği azaltır (Sahoo ve Dash, 2012). Altyapı yatırımları içerdiği hizmetlere göre aşağıdaki gibi gruplandırılabilir:

- (i) Ulaşım altyapısı: yollar, liman, demiryolları, otoyol ve hava alanı,
- (ii) Enerji altyapısı: doğalgaz elektrik ve su,
- (iii) Telekomünikasyon altyapısı: sabit, kablosuz ve mobil internet erişimi,
- (iv) Ayrıca sosyal altyapı olarak sağlık eğitim ve kültürel hizmetleri de kapsamaktadır (Singhal, 2011).

Ulaştırma altyapı yatırımları modern, rekabetçi ve verimli bir ekonominin omurgasıdır. Güçlendirilmiş ve etkin bir taşıma altyapı sistemi malların ve hizmetlerin etkin taşınması, ticaretin artırılması ve arz tedarik zincirinin birbirine bağlanması için oldukça önemlidir.

Yollar, köprüler, demir yolları, hava alanları, hem modern mimari hem de modern bir ekonominin simgesi olmuş artan nüfusun ihtiyaçlarını karşılama adına vazgeçilmez yatırımlardan olmuştur. PWC tarafından yapılan analize göre küresel taşıma altyapı yatırımları 2014-2025 yılları arasında yaklaşık ortalama yıllık % 5 oranında artacaktır.

Ulaştırma altyapı harcamaları aşağıdaki nedenlerden dolayı ekonomik büyümenin sürdürülmesi için önemli bir fırsattır:

- (i) Ulaştırma yatırımları ve harcamaları daha fazla istihdam imkânı sağlamaktadır. Amerikan Brookings Enstitüsü çalışması 2012 yılında 14 milyondan fazla kişinin taşıma sektöründe çalıştığını ve bu sayının toplam istihdamın % 10'u olduğu hesaplanmıştır.
- (ii) İstihdam yaratılması, sistem geliştirilmesi ve toplam talep artışı GSYİH'nin artmasına neden olacaktır.
- (iii) Ulaştırma altyapı yatırımları verimliliği arttıracak ve taşıma mallarında verimlilik artışı iş alemi kapasitesini arttıracaktır.
- (iv) Taşıma maliyetlerinin azalması ülkeye daha çok yabancı yatırım çekilerek uluslararası rekabet edilebilirliğini arttıracaktır.

Bu konuda yapılan akademik çalışmaların büyük çoğunluğu altyapı yatırımlarının büyüme üzerindeki etkisini ölçmede

üretim fonksiyonu yaklaşımını kullanmışlardır. Ancak bu direkt yaklaşımın dışında altyapı yatırımlarının sağladığı dolaylı hizmetlerden, eğitim ve sağlıktaki iyileşmeler de büyüme katkı sağlamaktadır (Agenor and Moreno-Dodson, 2006). Çalışmamızda ulaşım altyapı yatırımlarının, büyüme katkısı seçilmiş OECD ülkeleri ve Rusya bazında ölçülmeye çalışılmıştır. Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde, alt yapı yatırımları ve büyüme arasındaki ilişkiyi farklı ekonometrik modeller ve farklı değişkenlerle ölçen çalışmalara yer verilmiştir. İkinci bölümde panel veri yöntemlerinden Havuzlanmış Ortalama Grup Tahmincisi kullanılarak altyapı yatırımları ve büyüme arasındaki uzun ve kısa dönem ilişki analiz edilmiştir. Üçüncü bölüm analiz ve literatür taraması sonucunda elde edilen sonuç ve önerileri içermektedir.

Küreselleşme ve neoliberal politikaların etkisiyle ticaret ağları ve ulaşım imkânları aşı biçimde artmıştır. Bu artış sağlayan etken kuşkusuz ulaşım altyapılarına yapılan yatırımlarda meydana gelen artıştan kaynaklanmaktadır. Ulaşım altyapı harcamalarındaki artıştan beklenen ise ticaret ve ulaşım imkânlarının genişletilerek maliyet avantajı sağlayarak ekonomik büyüme katkı sağlamasıdır. Bu çalışmanın araştırma problemini; yapılan ulaştırma altyapı yatırım harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde bir etki yapıp yapmadığı? sorusu oluşturmaktadır.

Bu çalışmada, OECD ülkesi ve Rusya için yapılan altyapı harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde bir katkı yapıp yapmadığının araştırılması amaçlanmaktadır. Günümüzde ülkelerin ticaret hacmi üzerinde taşıma maliyetleri ve zamandan tasarruf sağlama anlamında ulaştırma yatırımlarının ekonomik anlamda çok önemli katkıları olduğu tahmin edilmektedir. Ayrıca ulaştırma altyapısının sağlayacağı pozitif dışsallıkları da büyük önem taşımaktadır. Bu amaçla çalışmamızda ulaştırma altyapı yatırımlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi 17 farklı OECD ülkesi ve Rusya ekonomisi için uygulamalı olarak test edilecektir.

2. Literatür Araştırması

Altyapı yatırımlarının büyüme üzerindeki etkisini araştıran literatür incelendiğinde genelde pozitif etki vurgulanmakla beraber çok az sayıda negatif etki bulan çalışmalar da yer almaktadır. Ulaştırma altyapısı ve ekonomik büyüme arasındaki niceliksel ilişki ilk olarak Antle (1983) tarafından 47 gelişmiş ve 19 gelişmekte olan ülke için Cobb-Douglas üretim fonksiyonu tahmin edilerek incelenmiştir. Antle altyapı seviyesi ile toplam verimlilik arasında güçlü ve pozitif ilişki bulmuştur.

Daha sonraki yıllarda Mera (1973), Ratner (1983), Biehi (1986), Aschauer (1989), Binswanger vd. (1987), Binswanger vd (1989), Easterly ve Rebelo (1993), Baffes ve Shah (1993) gibi iktisatçılar ulaştırma altyapısının üretimin etkin bir faktörü olduğu yönünde bulgulara ulaşmışlardır.

Aschauer (1989) ABD ekonomisi için yaptığı çalışmada bu ülkede verimlilikte meydana gelen azalmanın ulaştırma altyapısı başta olmak üzere kamu altyapı yatırımlarında ortaya çıkan azalmaya bağlı olduğunu ortaya koymuştur.

Barro (1990) kamunun altyapı projelerine yatırım kararının iki farklı sonucu olduğunu belirtir. Pozitif etkiye göre, verimli kamu yatırımları özel sektörün marjinal sermaye verimliliğini artırarak, kişi başına gelir artışı ve

sürdürülebilir büyüme sağlar. Negatif etkiye göre ise kamunun altyapı yatırımlarını vergilendirme ile finanse etmesi durumunda kişi başına gelirden büyümenin azalacağıdır. Negatif etki kamunun büyük hacme sahip olduğu ülkelerde daha fazla hissedilirken, pozitif etki ise kamunun küçük olduğu durumlarda hâkim olmaktadır.

Jalilian ve Weiss (2004) genelleştirilmiş momentler yöntemi (GMM) altyapı yatırımlarının büyüme üzerindeki etkisini ülke bazında incelemiştir. Çalışma sonuçlarına göre; altyapı yatırımlarında %10 artış büyüme için %0,4 oranında artırmaktadır.

Boopen (2006) Orta Afrika ve Küçük Ada ülkeleri için yaptığı panel çalışmada ulaştırma sermaye stokunun büyüme üzerinde önemli katkısının olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Agenor ve Moreno-Dodson (2006) altyapı yatırımlarının büyüme üzerinde tamamlayıcılık ve dışlama şeklinde iki farklı kanal üzerinden etkisinin bulunduğunu belirtmiştir. Tamamlayıcılık etkisinde; altyapı yatırımlarının özel sektör girdilerinin marjinal verimliliğini artırarak, sabit sermaye oluşumunda katkıda bulunacağını bu şekilde büyüme hızlandıracağını öne sürmektedir. İkinci kanal dışlama etkisinde; kısa dönemde artan kamu altyapı yatırımlarının özel sektör yatırımlarını dışlayacağı ve uzun dönemde özel sektör sabit sermaye oluşumunu azaltacağı vurgulanmaktadır.

Égert vd. (2009) Lüksemburg hariç tüm OECD ülkeleri için altyapı ve büyüme arasındaki ilişkiyi ölçmede ülke verilerinin 10 ve 8 yıllık ortalamaları ile yatay kesit analizi ve zaman serisi analizi uygulamıştır. Zaman serisi analizi sonuçlarına göre altyapı yatırımlarının büyüme üzerinde pozitif etkisi bulunmaktadır. Etki ülkeden ülkeye değişebilmektedir. Yatay kesit analizi sonuçlarına göre; telekomünikasyon ve elektrik sektörlerindeki altyapı yatırımlarının uzun dönem büyüme üzerinde pozitif etkisi bulunurken, demiryolları ve karayoluna yapılan yatırımların büyüme katkısı negatiftir.

Pravakars, Ranjau ve Geethanjali (2010) Çin için 1975-2007 yılları arasında genelleştirilmiş momentler yöntemi (GMM) kullanarak yaptığı çalışmada altyapı ve yatırımların Çin ekonomik büyümesinde önemli bir rolü olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Diğer yandan, Amadi, Nyekachi ve Nyenke (2013), 1981-2010 yılı Nijerya ekonomisi için yaptıkları çalışmada ulaştırma altyapısı kamu harcamalarını ekonomik büyümeye negatif etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Musaba vd. (2013) 1990-2007 Malavi ülkesi için yaptıkları çalışmada ulaştırma sektörüne yapılan harcamaların büyüme üzerinde negatif etkisi olduğu yönünde elde edilen bir diğer çalışmadır.

Özet olarak literatürde, taranan çalışmalara göre, altyapı yatırımları ile büyüme arasında pozitif ve anlamlı ilişki bulan makale sayısı çoğunluktadır. Ancak bazı çalışma sonuçlarına göre; altyapı yatırımları, kamu tarafından politik çerçevede verimsiz olarak gerçekleşmesi nedeniyle büyüme üzerinde negatif etkisi bulunmaktadır. Diğer taraftan kamu tarafından gerçekleştirilen altyapı yatırımlarının verimli özel sektör yatırımlarını aynı finansman kaynaklarına erişim açısından dışlayacağı vurgulanmaktadır. Bu durumda altyapı yatırımlarının çıktı esnekliği sıfır ya da negatif bile

olabilmektedir. Özellikle az gelişmiş ülkelerdeki altyapı yatırımları bazı politik gruplar tarafından gerçekleştirilmekte olup yolsuzluk ön plandadır. Özellikle alt yapı yatırımlarının artan kamu borçlanması ve bozucu vergilerle finansmanı büyüme üzerinde negatif etki yapabilmektedir (Agressor ve Morren-Dodson, 2006). Çalışma sonuçlarının farklılık göstermesi kullanılan ülke grupları ve dönemler ile farklı panel veri yöntemlerinden kaynaklanmaktadır.

3. Yöntem

3.1. Araştırma Modeli

Bu çalışmada, 17 OECD ülkesi (Almanya, Avusturya, Belçika, Çekya, Danimarka, Finlandiya, Fransa, İngiltere, İrlanda, İsrail, İspanya, İsveç, Kanada, Macaristan, Türkiye, Yeni Zelanda) ve Rusya'yı içeren ülke grubunda büyüme, altyapı yatırımları, işgücü ve sermaye arasındaki uzun dönemli ilişkiler yatay-kesit bağımlılığı dikkate alan panel veri yöntemleri kullanılarak araştırılmaktadır. Altyapı yatırımlarının kişi başı gelir üzerine etkisini tahmin etmek için eşitlik (1)'deki logaritmik model kullanılacaktır.

$$Y = f (K, L, TI)$$

$$y_{it} = \alpha + \beta_{it} altyapı + \delta_{it} emek + \lambda_{it} sermaye + u_{it} \quad (1)$$

3.2. Verilerin Analizi

Modelde yer alan değişkenler logaritmik şekilde kullanılmıştır. Teorik çerçevede altyapı yatırımlarının çıktısı iki farklı kanaldan etkisi modellenmektedir. Bu etki; direkt üretim fonksiyonu kanalıyla, ya da dolaylı olarak toplam faktör verimliliğini etkileyerek gerçekleşmektedir (Dissou ve Didic, 2013).

Burada $i=1,2,\dots,18$ ve $t=1,2,\dots,21$. Modelde kullanılan 18 adet ülkenin 21 yıla (1995-2015) ait verilerini göstermektedir. Modelde y , kişi başına GSYH (2010 \$ fiyatları); altyapı, taşımacılık altyapı yatırım tutarını (Euro); emek, işgücüne katılım oranı ve sermaye, ise sabit sermaye oluşumunun GSYH oranı olarak ele alınmıştır. Ulaşım altyapı yatırımları karayolu, demir yolu, liman ve havayolları ile iç sularda ulaşım yatırım ve bakım giderlerini kapsamaktadır. Tablo.1'de verilerin ayrıntılı açıklaması yer almaktadır.

Tablo 1. Modeldeki Değişkenlerin Açıklaması

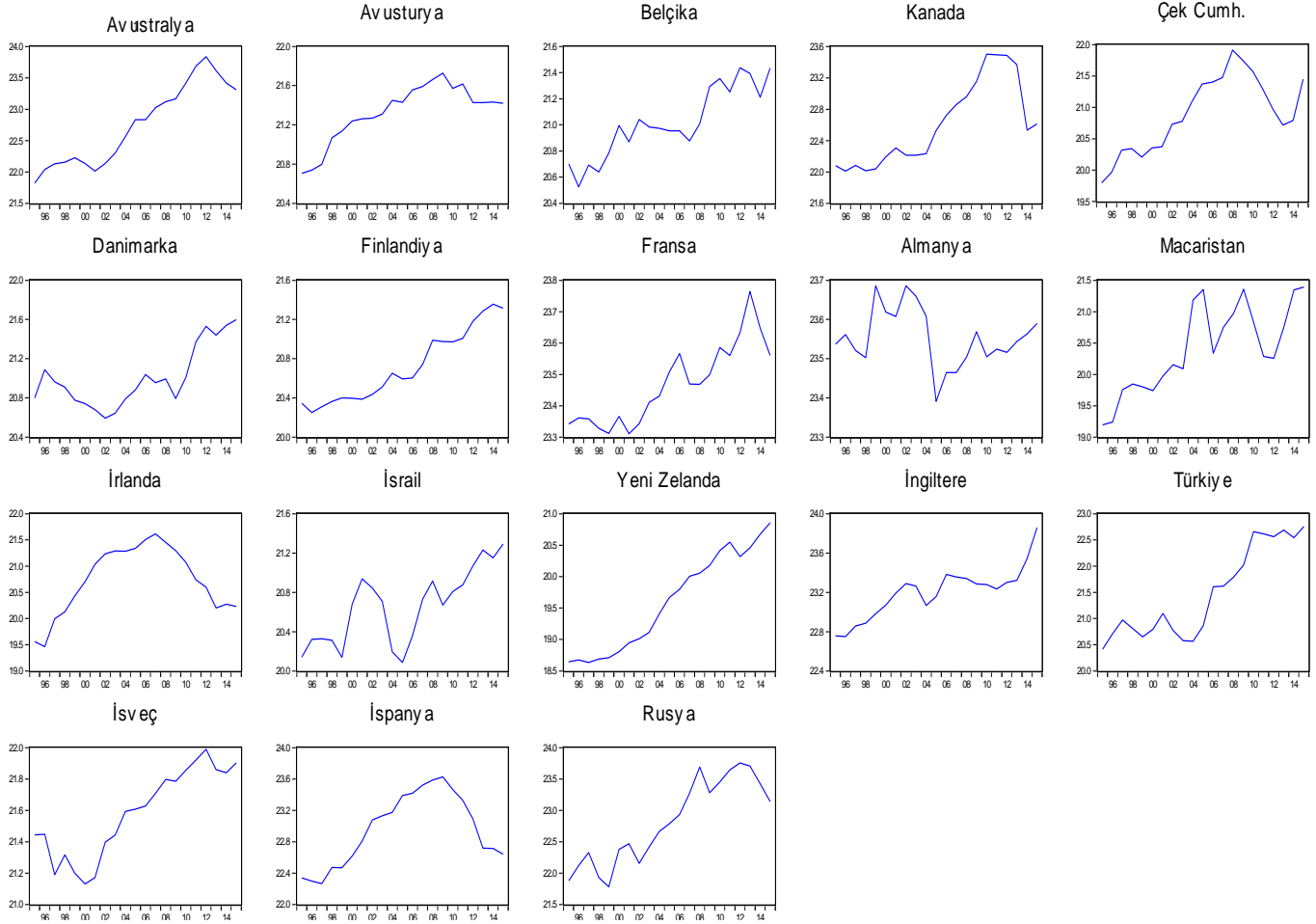
Değişken	Modeldeki Vekil Değişken	Kaynak
Kişi Başına düşen GSYH (sabit 2010 Dolar)	Büyüme	Dünya Bankası
İşgücüne Katılım Oranı	İşgücü	Databank
Gayri Safi Sabit Sermaye Oluşumu (% GSYH)	Sermaye	
Toplam Ulaşım altyapı yatırımı (Sabit Euro)	Altyapı Yatırımları	OECD Ulaşım İstatistikleri
Ulaştırma Altyapı Yatırımları	Karayolu, demiryolu, liman ve havayolları ile iç sularda ulaşım, yatırım ve bakım giderlerini kapsar.	

Panel analizinde ele alınan ülkelerin ulaştırma altyapı yatırımlarının, grafikleri (Grafik.1) incelendiğinde genel olarak altyapı harcamalarında yıllar itibarı ile artış eğilimi görülmektedir. Türkiye, İngiltere, Yeni Zelanda, Finlandiya son yıllarda da altyapı için yatırımlara yüksek pay ayıran

ülkeler arasındadır. İspanya ve İrlanda küresel finans krizinin ortaya çıktığı 2008 yılından itibaren altyapı yatırımlarında keskin bir düşüş yaşamıştır. Rusya ve

Kanada'nın da son yıllarda petrol fiyatlarındaki düşüştür dolay altyapı harcamalarında kesintiye gittiği görülmektedir.

Grafik 1. Ülkeler Altyapı Yatırım Tutarları, Euro, Logaritmik Değer



3.3. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi

Yatay Kesit Bağımlılığı (YKB) pek çok faktörden meydana gelmektedir. Bunlar; gözlemlenen ancak modele alınmayan genel faktörler ile mekansal bulaşma etkisi ya da gözlemlenemeyen hata kalıntılarının birbirine bağıllığı şeklindeki faktörler olarak karşımıza çıkmaktadır (Breitung ve Pesaran, 2008: 295). Bir ülkede meydana gelen bir çok yayılacak diğer ülkeleri etkileyebilir. Örneğin 2008 Eylül ayında Lehman Brothers'ın batmasıyla ortaya çıkan küresel finans krizi zamanla Avrupa'ya da yayılarak Euro borç krizi şeklini almıştır.

$$y_{it} = \alpha + \chi_{it}' \beta_i + u_{it} \quad (2)$$

i indeksi yatay kesit boyutunu, t zaman, x_{it} ise k x 1 boyutlu β_i eğim parametresini içeren içsel bir matrisi tanımlamaktadır. Breusch ve Pagan (1980) boş hipotez yatay kesit bağımsızlığını test etmek için denklem (2)'de yer alan LM istatistiğini hesaplamıştır.

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{p}_{ij}^2 \quad (3)$$

\hat{p}_{ij} , (1) numaralı denklemden sıradan en küçük kareler yöntemi (OLS) ile elde edilen ij , kalıntılarının korelasyon katsayısıdır. Ancak LM testinin büyük N ve küçük T durumunda ölçüm hatasına yol açmasından dolayı genel

yatay kesit bağımlılık testi (CD) hesaplanılmıştır (Pesaran vd., 2008).

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} \left(\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{p}_{ij} \right) \quad (4)$$

Yatay Kesit Bağımlılığı test sonuçları Tablo.2'de raporlanmaktadır. "Birimler arasında yatay kesit bağımlılığı yoktur." şeklindeki boş hipotez CD test istatistiklerinin kritik değerlerden büyük olması nedeniyle red edilebilir. Bu durumda ele alınan ülkeler arasında YKB problemi bulunmaktadır. Birim kök ve eş bütünleşme testlerinde YKB'yi dikkate alan testler uygulanmalıdır. (Nazhoğlu vd., 2014).

Tablo 2. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi

Değişken	CD-test	P değeri
Lngdp	52.29	0.000
Lnlabor	14.6	0.000
Lninvest	4.67	0.000
Lninfra	31.53	0.000

Boş Hipotez: Birimler arasında Yatay Kesit Bağımlılığı yoktur.

3.4. Birim Kök Analizi

Altyapı yatırımları ve büyüme arasındaki ilişkiyi test etmeden önce serilerin durağan olup olmadığı katsayılarının sağlıklı bir şekilde yorumlanabilmesi için test edilmelidir.

Yatay kesit bağımlılığı (YKB) problemi ile başa çıkabilmek için, Yatay Kesit Genelleştirilmiş Dickey Fuller (CADF) testi birim kök analizinde kullanılmıştır. Bu testin avantajı hata terimleri arasında YKB olması ve $T > N$ veya $T < N$ olduğu her iki durumda bile en etkin sonucu vermektedir. Bu yöntemde, ADF regresyonunun gecikmeli yatay kesit ortalamaları ile genişletilmiş hali kullanılmaktadır ve bu regresyonun birinci farkı birimler arası korelasyonu yok etmektedir. Bu, "Yatay Kesit Genelleştirilmiş Dickey Fuller (CADF)" olarak adlandırılmaktadır. Basit CADF regresyon (Pesaran, 2007);

Boş hipotez paneldeki bütün serilerin durağan olmadığı yani birim kök içerdiğini öne sürmektedir. Hesaplanan değer, tablo kritik değerden daha büyükse serilerin durağan olduğunu kabul ederiz.¹ CADF test sonuçları Tablo.3'te sunulmuştur.

Tablo 3. Panel Birim Kök Testi Sonuçları, Pesaran CADF

CADF istatistiği Sabitli model				
	Gecikme Uzunluğu	I(0)	I(1)	
<i>lnGDP</i>	3	-1.592	-2.591***	
<i>lnişgücü</i>	3	-1.574	-3.643***	
<i>lnsermaye</i>	3	-1.428	-3.454***	
<i>lnaltyapı</i>	3	-1.797	-3.624***	
		10%	5%	1%
Sabitli Modelde kritik değer (Düzye I(0))		-2.07	-2.15	-2.32
Sabitli Modelde kritik değer (Birinci fark I(0))		-2.1	-2.21	-2.4

Not: Maksimum gecikme Schwarz bilgi kriteri ve ilgili formüldeki sonuca göre 3 olarak belirlenmiştir. ***, ** ve * sırasıyla 1%, 5% ve 10%, anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

CADF birim kök istatistiği sonuçlarına göre bütün değişkenler birinci farklarında durağan yani, I (1) olarak hesaplanılmaktadır.

3.5. Eşbütünleşme Analizi

Westerlund ve Edgerton yapısal kırılmalı rejim testi sonuçlarına göre değişkenler arasında eş bütünleşme bulunmadığını belirten boş hipotez rejim değişikliğini içeren LM_tau ve LM_phi değerlerine göre %1 anlamlılık düzeyinde reddedilmektedir (Tablo.4). Sonuç olarak, bağımlı değişken büyüme ve açıklayıcı değişkenler; altyapı yatırımları, işgücü ve sermaye değişkenleri arasında uzun dönemli ilişki bulunmaktadır. Yapısal kırılmalı eş bütünleşme yöntemi her kesit için farklı sayıda ve farklı tarihlerdeki kırılmalara izin vermesi ile hesaplanan trend fonksiyonuna uyumu iyileştirmektedir. Rejim Değişikliği modeli özellikle makro ekonomik değişkenlerde oynaklığı fazla olan verilerde daha fazla uyum sağlayarak, en iyi sonuçları vermektedir. (Westerlund ve Edgerton, 2008). Ele alınan dönem 1995-2015 yılları dünya ekonomisinde yaşanan küresel finans krizini içeren aldığı için yapısal kırılmalı eşbütünleşme testi üstünlük taşımaktadır.

Tablo 4. Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Tanım	Test	İstatistik	Asymptotic p-değeri
Westerlund ve Edgerton yapısal kırılmalı eşbütünleşme testi (<i>Ho: Eşbütünleşme yoktur</i>)			
Kırılmasız	LM_tau	-2.314	0.010
	LM_phi	-0.666	0.252
Düzye Değişim	LM_tau	-1.950	0.025
	LM_phi	-0.885	0.187
Rejim Değişim	LM_tau	-4.883	0.000
	LM_phi	-2.256	0.012

Tablo.5'te ise ülkeler itibariyle modellere ait rejim kırılma tarihleri yer almaktadır. Söz konusu tarihler ele alınan ülkelerden Avrupa Birliği ülkeleri açısından küresel finans kriz yılının başlangıcı olan, 2008 yılını göstermesi açısından önemli sonuçlar vermektedir. Ülke örneklerine bakıldığında modelde kırılma tarihleri; küresel krizin başlangıç yılı kabul edilen 2008 yılı; Avusturya, Kanada, Danimarka Belçika, Çekya, Finlandiya, Fransa, Almanya, İspanya, İsveç, Rusya için kırılma yılıdır. Türkiye için bankacılık krizinin patlak verdiği 2000 yılı, İsrail için 2001 yılı ve İrlanda için 2013 ve Yeni Zelanda için 2007, Avustralya için 1998 yılı kırılma yılıdır.

Tablo 5.Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme Testinde Kırılma Yılları

Avustralya	Avusturya	Belçika	Kanada	Çekya	Danimarka
1998	2008	2008	2008	2008	2008
Finlandiya	Fransa	Almanya	Macaristan	İrlanda	İsrail
2008	2008	2008	2008	2013	2001
Y.Zelanda	İngiltere	Türkiye	İsveç	İspanya	Rusya
2007	2008	2000	2008	2008	2008

3.6. Eşbütünleşme Tahmincisi, Ortak İlişkili Etkiler Modeli (Common Correlated Effect Model)

Çalışmanın bu aşamasında eşbütünleşme vektörü Pesaran (2006) Ortak İlişkili Etkiler (CCE, Common Correlated Effect) modeli kullanılarak tahmin edilecektir. CCE eşbütünleşme tahmincileri nispi olarak küçük N ve T değerlerinde de istatistiksel olarak güvenilir sonuçlar üretmektedir. Bu yöntem çoklu gözlemlenemeyen ortak etkilerden kaynaklı yatay kesit bağımlılığını dikkate almakta, diğer yandan heterojen panel durumunda eğim katsayısının yatay kesitlerde farklılaşmasına izin vermektedir.

Ortak İlişkili Etkiler (CCE) tahmincisi bağımlı ve açıklayıcı değişkenlerin yatay kesit ortalamalarını modele dâhil ederek, gözlemlenemeyen faktörlerin çıkarılmasını sağlamaktadır. Sabit etkiler modelindeki yatay kesit ortalamaları diğer modele eklenerek Ortak İlişkili Etkiler modeli elde edilmektedir (Everaert ve Groote, 2016).

$$\bar{y}_t = \bar{\alpha} + \rho \bar{y}_{t-1} + \gamma F_t + \bar{\varepsilon}_t, \quad (5)$$

$$y_{it} = \alpha_i^* + b_i^* t + \rho y_{i,t-1} + \gamma_{1i} \bar{y}_t + \gamma_{2i} \bar{y}_{t-1} + \varepsilon_{it}^*, \quad (6)$$

Ortak ilişkili etkiler modeli birim sayısının yıldan büyük olduğu $N > T$ hem de yıl sayısının birim sayısından büyük olduğu $T > N$ durumda kullanılabilir. CCE modelinde açıklayıcı değişkenlere ait uzun dönem regresyon katsayılarının tahmin edilmesini sağlayan Ortak İlişkili Etkiler Havuzlanmış (CCEP) tahmincisi 5 ve 6 numaralı

denklemlerde formüle edildiği şekilde düzenlenmiştir (Erataş vd., 2013).

Tablo 6. CCE Modeli Eş bütünlüşme Tahmincileri

Değişkenler	Katsayı	Olasılık Değeri
Lnişgücü	0.169	0.503
Lnsermaye	0.187***	0.000
Inaltyapı	0.013*	0.095
Sabit	-0.628	0.793

Büyüme teorisi göz önüne alındığında, altyapı yatırımlarının büyüme pozitif yönde etkilemesi beklenilmektedir. Ele alınan seçilmiş OECD ülkeleri ve Rusya için 1995-2015 yılları arasında, beklentilerimize paralel olarak, pozitif ve istatistiksel açıdan anlamlı bir eşbütünlüşme ilişki saptanmıştır. Ulaşım altyapı değişkeninin katsayısı 0.013 olup, %10 düzeyinde anlamlıdır (Tablo.6). Değişkenlerin logaritmik formu kullanıldığı için ilgili katsayılar esnekliği vermektedir. Ancak beklentilerimizin aksine işgücü değişkeninin büyüme (kişi başına düşen gelir logaritması) üzerindeki etkisi istatistiksel açıdan anlamsızdır. Yine büyüme teorisine uygun bir şekilde sermaye oluşumunun, büyümeyle uzun dönemde aynı yönde hareket ettiği sonucuna ulaşılmaktadır.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada, 17 OECD ülkesi (Almanya, Avusturalya, Avusturya, Belçika, Çekya, Danimarka, Finlandiya, Fransa, İngiltere, İrlanda, İsrail, İspanya, İsveç, Kanada, Macaristan, Türkiye, Yeni Zelanda) ve Rusya'yı içeren ülke grubunda büyüme, ulaştırma altyapı yatırımları, işgücü ve sermaye arasındaki uzun dönemli ilişki yatay-kesit bağımlılığı dikkate alan Ortak İlişkili Etkiler (Common Correlated Effect) tahmincisi kullanılarak analiz edilmiştir.

Ele alınan seçilmiş OECD ülkeleri ve Rusya için 1995-2015 yılları arasında, ekonomik beklentilere paralel olarak, altyapı yatırımları ve büyüme arasında pozitif ve istatistiksel açıdan anlamlı bir eşbütünlüşme ilişki saptanmıştır. Ulaşım altyapı değişkeninin katsayısı 0.013 olup, %10 düzeyinde anlamlıdır. Panel analizinde ele alınan ülkelerin altyapı yatırım tutarları incelendiğinde genel olarak artış eğilimi görülmektedir. Türkiye, İngiltere, Yeni Zelanda, Finlandiya son yıllarda da altyapı için yatırımlara yüksek pay ayıran ülkeler arasındadır. İspanya ve İrlanda küresel finans krizinin ortaya çıktığı 2008 yılından itibaren altyapı yatırımlarında keskin bir düşüş yaşamıştır. Rusya ve Kanada'nın da son yıllarda petrol fiyatlarındaki düşüşten dolayı altyapı harcamalarında kesintiye gittiği görülmektedir.

Panel eşbütünlüşme testi sonucunda elde ettiğimiz bulgular, Caldero'n ve L. Serve'n (2003) ile Jalilian ve Weiss (2004) çalışmalarına paralel şekilde altyapı yatırımlarının tamamlayıcılık etkisini desteklemektedir. Tamamlayıcılık etkisinde; ulaştırma altyapı yatırımlarının özel sektör girdilerinin marjinal verimliliğini artırarak, sabit sermaye oluşumunda katkıda bulunacağını bu şekilde büyüme hızlandıracağı öne sürülmektedir.

Notlar

¹ CADF testinin kritik değerleri Pesaran (2006) referans nolu yayından elde edilmiştir.

Kaynakça

- Agenor, P. R., & Moreno-Dodson, B. (2006). Public Infrastructure and Growth: New Channels and Policy Implications. *World Bank Policy Research Working Paper*, 4064 (November), Washington, DC.
- Amadi, C., Nyekachi, N., & Nyenke, C. (2013). Public Spending on Transport Infrastructure and Economic Growth in Nigeria: 1981-2010. *Journal of Sociological Research*, 4(2), 438-446.
- Antle, J. M. (1983). Infrastructure and Aggregate Agricultural Productivity: International Evidence. *Economic Development and Cultural Change*, 31(1), 609-619.
- Aschauer, D. (1989). Is Public Expenditure Productive?. *Journal of Monetary Economics*, 23(2), 177-200.
- Baffes, J., & Shah, A. (1993). Productivity of Public Spending, Sectorial Allocation Choices and Economic Growth`. Paper prepared for presentation at the 1993 Annual Meetings of American Economic Association, Anaheim, California.
- Barro R. J. (1990). Government Spending in A Simple Model of Endogenous Growth. *Journal of Political Economy*, 98(5), 103-125.
- Binswanger, H., Yang, C., Bowers, A., & Mundlak, A. (1987). On the Determinants of Cross-Country Aggregate Agricultural Supply, *Journal of Econometrics*, 36 (1), 111- 131.
- Boopen, S. (2006). Transport Infrastructure and Economic Growth: Evidence from Africa Using Dynamic Panel Estimates. *The Empirical Economic Letters*, 5(1), 37-52.
- Caldero'n, C., & Serve'n, L. (2003). The Output Cost of Latin America's Infrastructure gap. In *The limits of stabilization: Infrastructure, Public Deficits, and Growth in Latin America*, eds. W. Easterly and L. Serve'n, 95-119. Washington, DC: Stanford University Press. CESifo Working Paper 1229; IZA Discussion Paper 1240.[970].
- Dissou, Y., & Didic, S. (2013). Infrastructure and Growth. In: Cockburn, J. et al. (Eds.), *Infrastructure and Economic Growth in Asia*. Canada: Springer.
- Easterly, W., & Rebelo, S. (1993). Fiscal Policy and Economic Growth: An Empirical Investigation. *Journal of Monetary Economics*, 32(3), 417-458.
- Égert, B., Koçluk, T., & Sutherland, D. (2009). *Infrastructure and Growth: Empirical Evidence*. William Davidson Institute Working Paper Number: 957, CESifo Group Munich.
- Everaert, G., & Groote, T. (2016). Common Correlated Effects Estimation of Dynamic Panels with Cross-Sectional Dependence. *Econometric Reviews*, 35(3), 428-463.
- Jalilian, H., & Weiss, J. (2004). Infrastructure, Growth and Poverty: Some Cross-Country Evidence. In: ADB Institute Annual Conference on 'Infrastructure and Development: Poverty, Regulation and Private Sector Investment', 6 Dec 2004, Tokyo.

- Mera, K. (1973). Regional Production Functions and Social Overhead Capital: An Analysis of the Japanese Case. *Regional and Urban Economics*, 3(2): 157-185.
- Musaba, E. C., Chilonda, P., & Matehaya. (2013). The Sectoral Impact of Government Expenditure on Economic Growth in Malawi. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 4(2), 71-78.
- Nazlıoğlu, Ş., Özcan, C., Adıgüzel, U., & Şahbaz, A. (2014). The Nature of Shocks to Turkish Exchange Rates: What Panel Approach Says?. In: *2nd Economics & Finance Conference*, 03 June 2014. Vienna:Austria.
- Orszag, P. R. (2009). *Infrastructure: Rebuilding, Repairing and Restructuring*. In: Jason R. Baren (Eds.). USA: Nova Science Publishers.
- Pesaran, H. (2006). *A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross Section Dependence*. Working Paper No.: 0346. Cambridge University.
- Pesaran, M. H. (2007). A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-section Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22, 265–312.
- Pesaran, M. H., Shin, Y., & Smith, R. (1999). Pooled Mean Group Estimator of Dynamic Heterogeneous Panels. *Journal of the American Statistical Association*, 94, 621-634.
- Pesaran, M. H., Ullah A., & Takashi Y. (2008). A Bias-Adjusted LM Test Of Error Cross-Section Independence. *Econometrics Journal*, 11, 105–127.
- Pesaran, M., Shin, Y., & Smith, R. (1997). *Pooled Estimation of Long-run Relationships in Dynamic Heterogeneous Panels*. Cambridge Working Papers in Economics, Faculty of Economics, University of Cambridge.
- Pravakars, S., Ranjo, K., & Geethanjali, N. (2010). *Infrastructure Development and Economic Growth in China*. IDE Discussion Paper No.261, pp.1-16.
- PWC (2015). *Assessing the Global Transport Infrastructure Market: Outlook to 2025*. (Erişim: 13.04.2018), <https://www.pwc.com/gx/en/transportation-logistics/pdf/assessing-global-transport-infrastructure-market.pdf>
- Ratner, J. B. (1983). Government Capital, Employment and the Production for US Private Output. *Economic Letters*, (13), 213-217.
- Sahoo, P., & Dash, R. K. (2012). Economic Growth in South Asia: Role of Infrastructure. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 21(2), 217-252.
- Westerlund, J., & Edgerton, D. L. (2008). A Simple Test for Cointegration in Dependent Panels with Structural Breaks. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 70: 665–704.
- Westerlund, J. (2007). Testing for Error Correction in Panel Data. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 69(6), 0305-9049
- World Bank (2016). *Private Participation in Infrastructure (PPI) Annual Updateppi*. (Erişim: 09.08.2017) http://worldbank.org/resources/ppi_methodology.aspx.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Yerel Yönetimlerde Sosyal ve Dayanımcı Bir Hizmet Fonksiyonu Olarak Kooperatif Hizmetler

Cooperative Services as a Social and Solidarity Strengthened Service Function in Local Governments

Mehmet Burhanettin Coşkun *

Dr. Öğr. Üyesi, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, 80000, Osmaniye/Türkiye.
ORCID: 0000-0001-7138-7669

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Yerel Yönetimler
Kamu Düzeni
Sosyal Dayanışma
Kooperatifçilik

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Local Managements
Public Order
Social Solidarity
Cooperatives

ÖZ

Günümüzde karşılaştığımız işsizlik, dışlanma, ekonomik şok ve krizler, sosyal bozukluklar, küresel ısınma ve gelişme zorluğu bizleri iş yapma biçimimiz ve algılarımız hakkında yeniden düşünmeye zorlamaktadır. Kamu düzeninin sağlanmasında ve hizmet edinmedeki eşitliğin gerçekleşmesinde vatandaşların ihtiyaç ve beklentilerinin uygun ve insancıl şekilde kendisine en yakın aygıtlarca çözümü yerel bir çözüm ortamını gerektirmektedir. Bu çözüm ortamının oluşması için gereken kamusal ihtiyaçlar devlet-birey ilişkisinin birbirini tamamlayan sosyal ve paydaş iki değişmez öznesidir. Yerel yönetimlerin, ekonominin öncelikli aktörü olan kamusal hizmetlerinin ekonomik, hızlı ve eşit bir şekilde bireylere ulaşmasındaki konumu hareketsiz işgücü dinamiklerinin de sosyal faydayı artıracak biçimde 'kooperatif' anlayışla topluma yeniden kazanım sağlanarak uygulama yollarının ortaya çıkarılması araştırmanın ana konusunu oluşturmaktadır.

ABSTRACT

Unemployment, exclusion, economic shocks and crises, social disturbances, global warming and development that we face today force us to rethink about how we do business and our perceptions. In ensuring public order and equality of service, the solution of citizens' needs and expectations in a way that is closest to them in an appropriate and humane manner requires a local solution environment. The position of local governments as the primary actor of the economy as the most economical, fast and equitable way of reaching the individuals constitutes the main point of the research to find ways to implement the unemployed labor dynamics by collecting and reaping with 'cooperative' understanding in order to increase the social benefit.

1. Giriş

Yeni çağ tartışmalarında en çok konuşulan düşüncelerin başında gelen refah toplumu ve demokrasi söylemlerinin geliştirilmesinin toplumun temel demokratik ihtiyaçları başta olmak üzere beklenti ve gereksinimlerinin hiyerarşik bir öncelikte yerine getirilmesinde yerel yönetimlerin alacağı rol önemli bir biçimde belirginleşmiştir. Sosyal anlamda gelişen hizmet sunumlarının genel olarak birey ve grupların

toplumdaki konumlarının belirlenmesine yönelik hizmetlerden başlamak üzere tüm vatandaş haklarının, yerelde katılımların, demokratik değerlerin ve kalkınmanın temel anahtarı olarak göz önünde bulundurulması ihtiyacı çok büyük yapısal ve işlevsel hamleleri gerektirmektedir.

Bir ülkenin merkez yönetimi tarafından oluşturulan temel anayasal düzenini besleyecek ve ilerletecek güç önemi gün geçtikçe artmakta olan yerel yönetimlerdir. Yerel

* Sorumlu yazar/*Corresponding author.*

e-posta: burhanettincoskun@osmaniye.edu.tr

yönetimlerin dünya üzerinde iş, çalışma alışkanlıkları, sosyal menfaat, kalkınma, asayiş ve dayanışma gibi konulardaki çözüm ortağı yeni çağın da önemli bir kalkınma öznesi haline gelen kooperatifçilik hareketleridir. Bu hareketler kolektif reflekslerin devlet eliyle düzenlenerek anayasal bir zemine yerleştirilmesi ve yerel kalkınma ajanlarının yerelde, etki alanı olan bölgelerde, ulus çapında ve evrensel olarak işletilmesinde pay sahibi olunan eylemlerdir. Ülkemizde özellikle cumhuriyet dönemi kooperatif oluşumların yaygınlaşması başta sanayileşmeyi, kalkınmayı ve sonuç olarak büyümeyi kolaylaştırmıştır. Yerel yönetimlerin demokrasi açısından gelişmesinin kalkınma yönünden önemi oldukça ciddi bir çalışma konusudur. Bu anlamda burada yerel demokrasinin katılım ile güçlenebileceğinin altı yapılan çözümlerle bir kez daha çizilecek ve dünya örnekleri incelenerek Türkiye'nin mevcut durumuna eleştirel bir çözüm önerisi geliştirilmeye özen gösterilmiştir. Bu durum karşısında siyasi çözüm önerilerinden ziyade sorunların tespit ve tahlillerinin kolaylaştırılmasında tarafsız bir biçimde hareket etmenin önemi de göz önünde bulundurulmuştur. Çözüm olarak küreselleşme uygulamalarının olumsuz etkilerinin gittikçe büyük birer sorun yumağına dönüştüğü kabul edilirse, dünya üzerinde yaşanabilecek olası krizlere odaklanamayan, kendisini ilgilendiren ekonomik, sosyal ve evrensel değerlere eklenemeyen toplumun belli kesimleri ve yanlış yönlendirilmiş sermaye bir çıkış yolu aramayı bırakarak olumsuz döngüye kapılacak ve olumsuz bir biçimde küçülmeye gidebilecektir.

Yukarıda belirtilen konuların ortak çözüm kümesinde yer alan toplumsal dayanışma düşüncesinde yerel yönetimlerin ve yerel hizmetlerin eksikliklerinin tamamlanması çalışmaları büyük bir öncelik haline gelmektedir. Buna rağmen ülkemizde kooperatifçilik konusunda bir takım eksiklik ve yanlışlıklar devam edebilmektedir. Bununla birlikte kalıcı ve sağlam bir kooperatif algısı oluşmamış, ülke sınırları içinde kooperatifçilik gelişme gösterememiştir. Kooperatifçilik geçmişi incelendiğinde Türkiye'de çoğunlukla emlak ve tarımsal bitki yetiştiriciliği alanında ilgi gören kooperatifçilik, bazı ekonomik anlamda güçlü olan devletlerde görülmekte olan sağlık, sigorta, finans vb. iş kollarında izlenmemiştir. Yerel kalkınmanın önemli bir hizmet ağının bu konularda yer etmesi ve yürütülmesinin anayasal ve yapısal olarak da yerine getirilmesi ülke kalkınmasında da etkili bir güç olacaktır.

2. Yerel Yönetimler, Sosyal Dayanışmacılık ve Kooperatifçilik

2.1. Yerel Yönetimler ve Temel Değerleri

Yerel yönetimler, belirli bir coğrafi alanı kapsayan özellikleriyle, yerelde yaşayan insanların bireysel veya bir arada yaşamaktan kaynaklanan gereksinimlerine toplumsal çözümler sunmak amacıyla oluşturulan, kuruluşu seçimle gerçekleştirilmiş ve karar organlarına sahip, özel konularda teşkilatlanabilen, bütçesi ve personeli bulunan, merkezi yönetimle ilişkileri anayasalar ile belirlenmiş tüzel kişilerdir (Parlak ve Öktem: 2016: 20).

Günümüz yerel yönetimleri neredeyse her ülkede temelde anayasal değer ve ilkeler doğrultusunda oluşturulan birer demokratik yapıdır. Bu yapılar devletlerin bireye en yakın olduğu teşkilat yapısına sahiptirler. Bununla birlikte zaman geçtikçe gerçekten de önem derecelerinin bu şekilde

yükselmesi ciddi bir şekilde reel demokrasiye olan saygı ve isteğin çoğalmasına bağlı olarak düşünülmektedir.

Yerel yönetimler günümüzde de bu denli öncelik kazanmalarını sahip oldukları özerk demokratik kurumlar olmalarına borçludurlar. Burada özerklik diye kastedilen sosyal bir oluşumun kendisi ile ilgili bütün kuralların otonom bir anlayış ile yine yerel yönetimin kendisi tarafından saptanmış olması yahut anayasa ve kanunlarca kendisine gösterilen sınırlar içerisinde hareket edebilmesi yeteneğini taşıyor olmalarıdır (Akın, 1997: 114). Keleş (1992)'e göre tam da bu konuda özerkliği ilgilendiren iki tartışma alanı göze çarpmaktadır. Bunlardan ilki yerel yönetimlerin merkezden en ufak bir müdahale olmaksızın tüm yerel işleri yürütebilmesinin kastedildiği yerel yönetim-merkezi yönetim ilişkilerinde yerel yönetimlerin kendisini kabul ettirecek bir hareket tarzı yürütme becerisidir. İkincisi ise halkın yerel yönetimlerdeki yeterli derecede temsil edilmesinin ve seçim sisteminin bu biçimde seçilenlere fırsat veren yapıda olması ve olanak sağlaması anlamını içeren yerel yönetimlerin yerel halkla olan ilişkileridir.

Yerel yönetimlerin genel sınıflandırmaları aşağıdaki gibi özetlenebilir. Keleş (1992)'in belirttiği şekliyle yerel yönetimler dört temel türde karşımıza çıkmaktadır. Bunlar:

- (i) *Genel Amaçlı Yerel Yönetimler*: Yerel bir topluluğun yöresel-yerel gereksinimlerini yerine getirmekle görevlidirler. Türk, İspanyol, Rus ve Fransız Belediyeleri buna örnek olarak verilebilir.
- (ii) *Özel Amaçlı Yerel Yönetimler*: Eğitim, sağlık gibi sadece belli bir kamu hizmetinin yerinden görülmesi ile görevlendirilen birimlerdir. ABD'de okul kurulları buna örnek olarak verilebilir.
- (iii) *Temsil İlkesine Dayalı Yerel Yönetimler*: Bu tür yönetimlerin temel özelliği karar organlarının seçimle oluşmasıdır. En yaygın örnekleri belediyelerdir. Genelde iki veya üç düzeyde kurulurlar. Basamakların sayısı ülkenin nüfusu, büyüklüğü ve yerel yönetimlerin sayısı gibi faktörlere göre belirlenir.
- (iv) *Temsil İlkesine Dayanmayan Yerel Yönetimler*: Bu tür yerel yönetimler oldukça az sayıdadırlar. Organları atama yoluyla oluşmaktadır. Daha çok iç güvenlik ve posta hizmetlerinin görülmesi amacıyla oluşturulmuşlardır.

Yukarıda belirtilen yerel yönetim türlerinin dışında da uygulamada tespit edilebilen birçok yerel yönetim şekli bulunmaktadır. Ancak çoğunlukla analitik anlamda benzerlik taşımadıklarından burada söz edilmemiştir.

Yerel yönetimler bazı kolektif değerlere sahip olarak karşımıza çıkmaktadırlar. Bu temel değerler klasik liberalizm anlayışının ilk dönemlerinde tartışılmaya başlanan düşüncelerden geliştirilen aşağıda açıklanan kavramlarla ifade edilmektedir. Bunlar;

- *Özgürlük*: Burada işaret edilen özgürlük yerel yönetim içerisinde yaşayan topluluğun özgürlüğüdür. Merkezde üretilen özgürlük kavramı, yerel yönetimler ile insanlara dağılımı sağlanmak suretiyle geliştirilip beslenmesidir. Bu yolla iktidarın ve dolayısıyla yetkinin mekân boyutunda bölüşülmesi sağlanarak egemen olanın iktidarı sınırlanmaktadır. Bu ise sonuçta, muhtemel keyfi yönetimlere karşı bireyi, grupları ve onlara ait değerlerin

korunmasını sağlamakta ve çoğulculuğu ortaya koyma bağlamında ekonomik ve siyasal gücün tekelleşmesine, yoğunlaşmasına ve özgürlüğü sınırlamasına engel olmaktadır (Parlak ve Öktem: 2016: 23).

- *Eşitlik*: Yerel yönetimlerde eşitlik katılım yoluyla yerine getirilmektedir. Yerel halkın beklenti ve gereksinimlerine karşılık kamu politikalarının gerçekleştirilmesi, halkın yerel yönetimlerin faaliyetlerine yön verebilecek biçimde ve siyasal olarak yerine getirilmektedir. Böylelikle katılım ile yerel yönetim yerel halka en uygun hizmeti sunma fırsatı elde eder (Parlak ve Öktem: 2016: 23). Bu açıdan bakıldığında Dahl (1967) da yönetime en gerçekçi katılımın ancak yerelde gerçekleştirilebileceğini vurgular. Bu yöntemle en demokratik yönetim şeklinin de oluşacağından söz eder.

- *Refah*: Yerel yönetim insanların beklenti ve gereksinimlerinin karşılanmasında verimli, etkin ve yerel şartlara duyarlı idari kararların alınmasını bu yönde eylemlerin gerçekleştirilmesini sağlayarak refahı artırmaktadır.

Temel olarak refah kavramının gerçekleşmesinde yerel kalkınmanın, yerel kalkınmanın oluşmasında yerel fonksiyonların ve dolayısıyla yerel halkın elde edeceği hizmetlerde katılım ve karşılıklı demokratik ortamın tesis edilmesi dünya üzerinde oldukça ibret verici hikâyeler meydana getirmektedir.

2.2. Sosyal Dayanışma Kavramı ve İlkeleri

Sözlük anlamı olarak sosyal dayanışma, “sosyal bir grubun üyelerinin his, algı, eylem ve ortak menfaat alanlarında karşılıklı olarak birbirlerine tutunması, bağlanması” olarak ifadesini bulur (TDK, 2018). Sosyolojik açıdan ise sosyal dayanışma, insan ilişkilerinin karşılıklılığına gönderme yapar (Baldwin, 1990: 817) ve topluma dâhil olduğu varsayılan bireyler için karşılıklı sorumlulukların varlığını imler. Sosyoloji literatüründe toplumsal tasarımının temel değişkenleri olarak “toplumsal dayanışma” ve iş bölümüne oldukça önemli bir yer veren yaklaşım “yapısal-işlevselci” perspektiftir. Bu yaklaşımın en önemli ismi ve kurucusu Emile Durkheim’dir. Durkheim için toplumsal idame, istikrar için “dayanışma” en önemli gereksinimdir. Ona göre bir sosyal grubun dayanışarak iş görmesinin ve bu sayede oluşan toplumsal düzenin çıkış noktası oluşturulan iş bölümüdür. Dayanışma ve iş bölümü arasındaki ilişkiyi tartıştığı Toplumsal İş bölümü adlı eserinde Durkheim, iş bölümünün, “birbirlerinden bütünüyle farklı ancak aynı bütün içindeki işleri yerine getiren birey ya da toplulukların iş konularında koordine edilmesini sağlayan istikrarlı bir düzenlemeyi” anlattığını dile getirir (Durkheim, 2006). Ona göre, iş bölümünün gerçek işlevi ise, “iki ya da daha fazla insan arasındaki bir dayanışma duygusu yaratmaktır” (Swingewood, 1998: 140). Emile Durkheim, toplumsal dayanışma ve iş bölümünü ilk kez toplumbilimin temel başlıklarından biri olarak tarif ederken, modern bir olgu olarak toplumsal dayanışmayı, topluluk içi daha arkaik sayılabilecek başka dayanışma kalıplarından ayırmak için, “mekanik” ve “organik dayanışma” türlerini tanımlar. Her iki dayanışma biçiminde de, belli bir topluluğu bir arada tutmaya yönelik kavram ve olgulardan söz edilir.

Mekanik dayanışmanın olduğu insan topluluklarında bireyler, birbirlerine benzemektedirler farklılaşma neredeyse yoktur. Bu grupların bireyleri aynı şekilde hareket ve

davranışa sahip olduklarından, birebir olarak aynı kutsal itikat ve beraberinde getirdiği ilkeleri ürettüklerinden genel olarak benzeşmektedirler. Homojen yapıda bireylerin oluşturduğu bu tip toplumlarda davranışlar tutarlı olmaktadır (Aron, 2006: 296). İnsanları bu denli birbirlerine yakın tutan olgu, tümünün benzer davranış ve eylemlerde bulunması ve yakın sorumluluklar taşınmasıdır. Bu sebeple, mekanik dayanışma özelliği olan toplumlarda bireysel eylem, hiçbir çevresel etki olmadan ortak bir karaktere dönüşmektedir. İşte bu tarz toplumlarda oluşan irade benzer niteliklerde ve ortaktır. Durkheim bu ortak iradenin özellikle o toplumda yaşayan fertlerin kolektif düşünce ve inançlarına karşılık geldiğini savunur. Bu fikir bir arada yaşayan insanların temel olarak ahlaklı bir düzlemde yaşadıklarını kolayca anlatmaktadır. Doğal olarak mekanik dayanışmanın görüldüğü insan topluluklarında kolektif irade toplum tamamını ve dolayısıyla her bireyi ilgilendirmektedir. Mekanik dayanışmada, daha çok akrabalığa, kavim içi bağlılıklara dönük yaptırımlar ve sorumluluklardan söz etmek olanaklıdır. Mekanik dayanışma modelinde, toplulukların birer parçası olan kişiler, kendilerini, benzer iş, eğitim, dinsel inanışlara vb. özetle benzer yaşam tarzına sahip başka bireylerle kaynaşma içerisinde duyarlar. İş birliği, yardımlaşma ve böylelikle de dayanışma kendiliğindedir. Organik dayanışmada ise iş birliği ya da iş bölümü simgesel kavram ve olgularla ilişkilendirilemez. Mekanik dayanışmada olduğu gibi soyut kavramların bu dayanışma modelinde yeri azalır (Durkheim, 2006: 22). Verimlilik, fayda, akılcı davranışlar ve sözleşme öne çıkar. Çünkü bu toplum tipi benzeşme ile değil farklılaşma-uzmanlaşma ve herkesin farklı iş yapmasından dolayı birbirine muhtaç olma hali ile ayırt edilir. Organik dayanışmacı toplumsal modelde özellikle çalışmak ve toplumsal gelişmeye destek vermek, verimli bir birey, yurttaş olmak, bu iş bölümünün temel gereksinimidir. Organik dayanışma, toplum olmanın gereği bir akılcılık ve çıkar ilişkisiyle de ilişkilidir.

Bu bağlamda mekanik dayanışmada yardımlaşma zaten topluluğun fitratından ileri geldiğinden, kendiliğinden var olduğu kabul edilirken, organik dayanışmada bireylerin iş birliği ve yardımlaşmaları için karşılıklı çıkarlar bağlamında sözleşmeyle belirlenmiş bir çerçevede özendirilmesi gerekir. Dolayısıyla mekanik dayanışmacı bir toplumda kişiler, akrabalık, kan bağı, birbirine benzeme, yakın ilişki, yüz yüze temas, ortak değerlerin, inançların yüceliği ve biz duygusu ile topluluk tarafından koşulsuz ve sorgusuz desteklenirler. Ortak yaşam alanı bu şekilde birlikte hareket etmeyi hem kolaylaştırır hem de zorunlu kılar. Yaşam deneyimlerinin benzeşmesi empati kurmayı da sağlar. Akrabalık ve kan bağı ile ya da yakın mekânsal paylaşım ve uzun süreli yaşam birlikteliği organize olmuş bir yapı da (familistic relations) yardımlaşma doğal olarak gelişen temel bir değerdir. Oysa organik dayanışmacı toplumlarda heterojenlik (iş bölümü), menfaat ilişkileri, bireycilik, sözleşme ve akılcılık egemen olduğu için, “yardım etmenin” de bu bağlamda bir karşılığının olması beklenir. Nitekim Dean ve Gale (1999), mekanik dayanışmaya dayalı tarım topluluklarına ya da az gelişmiş coğrafyalara dönük araştırmalarda, dilencilerin koşulsuz yardıma muhtaç kimseler olarak betimlenirken, organik dayanışmaya dayalı sanayi toplumlarında ya da gelişmiş ülkelerde dilenci ve evsizler işbölümü kapsamında değer üretmeyen kimseler olarak betimlendiğine işaret etmektedirler.

İlgili alanyazın incelendiğinde, farklı modellerin kültürel farklılıkların izlenmesinde kullandığı en temel parametrelerin başında, üretim ilişkileri, bu bağlamda iş bölümü ve sosyal dayanışma modelleri olduğu söylenebilir. Doğu ve Batı kültürleri, modern ve modern öncesi toplumlar, gelişmiş ve gelişmemiş ülkeler gibi dikotomik kategorileştirmelerin ve tespit edilmeye çalışılan kültürel farklılıkların analiz birimlerinin özellikle bu üçlüye dayandırıldığı görülmektedir (Tönnies, 1957: 12). Böylelikle, bu parametrelerin birbirlerine işaret ettikleri de söylenebilir. Toplumsal iş bölümü ve dayanışma açısından açıklanması ve konumlandırılması gereken konulardan biri de “Kooperatif”tir.

2.3. Kooperatifçilik ve Yerel Kalkınma

Yerel yönetimler, organik yapısında bulunan yerel birimlerin birçok nedenle (ekonomik, sosyal, siyasal vb.) kendi dinamikleri ile yerine getiremedikleri kamu hizmetlerini ortaklaşa bir biçimde hayata geçirmek amacıyla güçlerini birleştirmeleri sonucunda ortaya çıkmıştır. Bu düşünceden yola çıkarak, ortaya çıkan yerel yönetim birlikleri kavramında toplumsal kalkınmanın oldukça değerli bir yeri olduğunu belirtmek gerekmektedir. Özet olarak ifade etmek gerekirse, yerel yönetimler tarafından gerçekleştirilen sosyal hizmetler ve yardımlar sosyal kalkınmanın önemli bir temel aracıdır.

Kooperatifler, hem Uluslararası Kooperatifler Birliği (ICA) hem de Uluslararası İş Örgütü tarafından (ILO), insanların gönüllülük esasıyla ortak iktisadi, toplumsal ve kültür ile ilgili tüm ihtiyaç ve arzularını yerine getirmek için paydaşlık ve anayasal zemin üzerinden bir araya gelerek oluşturdukları girişimler olarak tanımlanır.

Uluslararası Kooperatif Birliği dünyaca kabul edilmiş yedi kooperatif ilkesini de bu tanım üzerinden belirlemiştir. Bunlar;

- (i) Gönüllüğe Dayalı ve Açık Üyelik Kanalları,
- (ii) Üyelerin Demokratik Kontrolü,
- (iii) Üyelerin İktisadi anlamda İştiraki,
- (iv) Otonom Eylemlerde bulunabilme ve özerklik,
- (v) Çalışma, Eğitim ve Bilgilendirme Araçları,
- (vi) Kooperatifler İçin Yapılan İş Birliği Düzenlemeleri,
- (vii) Toplum-odaklı Kaygılar olarak belirlenmişlerdir.

Kooperatiflere ile ilgili kuralların en çok göze çarpan özelliği, adil işleyiş ve eşitlik anlayışlarına dayanmasındaki gerekliliktir. Söz konusu iki ana düşünce ile birlikte özellikle nakit peşin satış yapmak, anapara sınırlı faiz, vb. aksiyonlar kooperatifçilik açısından işletilmesi zorunlu olan ilkelerdir denilebilir (Gündüz, 2006: 140).

Son dönemde, bireylerin çok boyutlu kaygılarını gidermek için bir araya gelebilecekleri farklı kooperatif türleri arasında gerek kooperatifçilik açısından gerekse bağlamına oturduğu dayanışma ekonomisi ya da sosyal ekonomi ölçeğinde diğerlerinden ayrılan kooperatifçilik türü ise literatürde “Yeni Kooperatifçilik” ya da “Sosyal Kooperatifçilik” adıyla anılan örgütlenme pratiğidir. Sosyal kooperatifçilik, engelliler, işsizler, göçmenler, gençler, kadınlar gibi dezavantajlı grupların istihdamları, kamu yararı gözetilmesinin öncelikli olarak ele alındığı ve devlet tarafından karşılanamayan bir takım kamusal ihtiyaçların toplumsal anlamda vatandaşları ve yerel-bölgesel-ülke

genelinde kalkınmaya yönelik alanlarda hem kamu yararına ilişkin sonuçların ortaya çıkması hem de verili düzlemde beliren “adaletsizliklerin” adaletsizliğe uğrayanlarca giderilmesi amacıyla kurulmaktadır. Yeni kooperatifçilik kategorisi altında anılan sosyal iş kooperatifleri ve sosyal işletmelerin nihai gayesi, bir şekilde iş hayatına giremeyen ya da alternatif yollar arayan insanlara bu fırsatı sağlamaktır. Sosyal firmaların öncelikli amacı kâr etmek değil, hayatlarında bir “eksik” hissedilen ve tanımlayan öznel sosyal gelişime katkı sunmak ve katılımı artırmasıdır. Bu işletmelerin temelinde genel anlamda;

- (i) Güçlendirme,
- (ii) Entegrasyon,
- (iii) Demokrasi açılımı,
- (iv) Ticari zihniyet, ilkelerinin yer aldığı söylenebilir.

Türkiye’de kooperatif düşüncesi Çevre ve Şehircilik Bakanlığının tespit ettiği şekliyle tarım ile ilgili ve tarımla ilgisi olmayan çalışmalar biçiminde karşımıza çıkmaktadır.

Tarım İle İlgili Olanlar: burada tüm üyelerin üretim zamanında karşılaşabilecekleri her türlü zorluk ve gereksinimin çözümü için mali destek imkânları sunulmakla birlikte gerektiğinde satış ve pazarlama anına kadar koruma vb. destek de sağlanmaktadır.

Bu kooperatifler tarım ile ilgili olarak sıkça görülen satış, sulama, su ürünleri ve pancar üreticileri şeklinde sıralanabilir (T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, 2018).

Tarım İle İlgisi Olmayan Kooperatifler: Maksatları mevcut ortaklarının gereksinimlerinin karşılanması doğrultusunda kendilerine ait birikimleri başta olmak üzere çeşitli özel ve kamu kesimi kredilerinin verimli ve etkili biçimde kullanılması olan tarım dışı kooperatiflerdir.

Bu kooperatifler içerisinde sayılabilecek kooperatifler, turizm, ecza, konut, tüketim ve işyeri-yapı kooperatifleridir (T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, 2018).

Bunların dışında yeni döneme ait olan ve özellikle kadınların sosyo-ekonomik gelişiminin toplumdaki yerini şekillendiren kooperatifleri ile toplumun en doğrudan ve genel ihtiyacı olan eğitim konularında yürütülen kooperatif çalışmalarının önemi gittikçe artmaktadır (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2018).

Kooperatifler genel olarak dayanışmanın ve ortak toplumsal faydanın elde edildiği oluşumlardır. Kooperatifler bunu gerçekleştirirken paydaşlarına hisse imkânı vererek çözümde ortak karar verme yetisi ve hakları sağlarlar. Tüm bunların yanında kooperatifler çeşitli sebeplerle (ekonomik, etnik, inanç vb.) toplumda oluşan ayrımların da ortadan kalkmasına yardımcı olurlar (Çetin, 2009: 45). Bir ülkenin ekonomik, sosyal ve insani anlamda kalkınmışlığında öncül rolü bulunan kooperatiflerin bu aktif özelliği kalkınmada temel değerlerin sıralanmasında önemli bir inceleme konusu olmuştur.

Kooperatifler, sosyal dayanışmayı ve yardımlaşmayı güçlendirerek, vatandaşların ekonomik anlamda daha özgür olmalarına, aynı zamanda mevcut kaynakların daha etkin ve verimli bir biçimde kullanımına imkân verirler. Bu sayede gelir dağılımındaki dengesizliklerin ortadan kalkmasına da destek olup özellikle kırsal alanlara yeni iş kolları düşüncesini götürerek toplumun istihdam problemlerine çare olmaktadır.

Kooperatifler, ihtiyaç duyuldukları her yerde kurulabilmeleri avantajına sahip olmaları sebebiyle yoksulluğun azaltılmasında etkin bir araçtır. Ayrıca kooperatiflerin birçoğu, sosyal ve ekonomik destek sistemlerine, eğitim, sağlık, sigorta, kredi ve diğer gerekli hizmetlere erişim sağlamada önemli katkılarda bulunmaktadır (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2018). Buna ek olarak kooperatifler; bireylerin, özellikle yoksul insanların, tek başlarına elde etmeleri zor olan ürünler ve hizmetler için katma değer yaratırlar (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2018).

Kooperatifler, kriz ve belirsizlik yaratan ortamların doğurduğu olumsuz sonuçlara diğer sermaye ve piyasa hareketlerine göre çok daha dayanıklıdırlar. Ayrıca kooperatifler kriz dönemlerinde zarar görme, bozulma, kayıplar yasama ihtimalleri olan insan gruplarının, dayanıklılıklarını arttırmalarına destek vererek kesintinin çalışmalarına yardımcı olmaktadır (Çetin, 2009: 48). Kooperatifler, ortaklarına yardımcı olmak için kurulan, ekonomik ve sosyal amaç taşıyan kuruluşlar olmalarından dolayı bireysel anlamda ve ülke çapında yoksulluğun azaltılması için önemli katkılar sağlamaktadır.

Yoksulluğun önenebilmesi ve kalkınmanın önemli adımlarının atılabilmesinde Kooperatifler açısından göz önünde bulundurulması gereken katkılarında bir tanesi ekonomik kalkınmada yerel kalkınmaya olan etkisidir. Bu etki kırdan kente göçün önlenmesiyle başlar, yoksulluk, istihdam, üretim artışı ve gelir dağılımındaki adalet sağlanması gibi çok önemli ekonomik ve sosyal etkiler yaratarak ticaretin ve sosyal kalkınmanın sağlanmasına kadar devam eder.

Kooperatiflerin toplum kalkınmasına katkısı iki türde kendini göstermektedir. Öncelikle kooperatifler; amaçlarını gerçekleştirmek isterken üyelerinin menfaatlerinden yola çıkılarak toplumu meydana getiren elemanlarını, dolayısı ile de toplumu ekonomik anlamda kalkındırmış olurlar. Çünkü bütün toplumsal sınıfları gelişmezse, o bütünün unsurları tek tek gelişemez. İkinci olarak kooperatifler kooperatif bünyesinde meydana gelen sermaye fazlası yatırımlara yönlendirilmektedir. Bu yatırımlar ile işsizlik sorunu ortadan kalkacak şekilde istihdam sağlanmakta ve ülke kalkınmasına küçümsenemeyecek kadar değerli katkılar yaratılmaktadır (Aktepe, 1988: 10). Kooperatifçilik, kendisini tanımlayan tüm düşünsel eylem planlarının ve kolektif bilinç yaklaşımının yerel düzeyde kalkınma tartışmalarının çözüm kümesi olmasıyla ilgili olarak merkez yönetimlerinin de hukuki ve yapısal anlamdaki çalışmalarda öncelik verilmesi ile birçok boyutta göz önünde bulunan önemli bir başlık haline dönüşmüştür. Bir anlamda yerel kalkınmanın anahtarı da kendine önemli bir yer edinmiştir.

Kaya ve Şentürk (2007) yerel kalkınma yaklaşımının, önceleri sadece ekonomik kalkınma olarak algılandığını fakat zamanla kalkınma kavramında olduğu gibi yerel kalkınma kavramında da insan odaklılık ve sosyal politika yaklaşımlarını içeren kooperatifçilik benzeri bir kavram olduğunu benimsemişlerdir. Burada bu iki kavram arasında iç içe geçen bir somut etkileşim söz konusudur.

Dünya Bankası'nca (2013) yapılan tanıma göre, yerel kalkınma; yerel dinamiklerin harekete geçirilerek, yerel halkın fizikî, ekonomik, sosyal, kültürel ve siyasî alanda sürdürülebilir kalkınma ilkelerine uygun olarak gelişimini sağlamaktır. Daha geniş bir ifade ile yerel kalkınma; şehir,

metropolitan alan ve alt ulusal bölge olarak tanımlanan yerel halkın bütün üyelerinin hayat kalitesini iyileştiren ve ekonomik faydaları artıran sürdürülebilir ekonomik büyümeyi gerçekleştirmek için yerel otoritelerin, özel sektörün, kar peşinde koşmayan kurumların ve yerel halkın birlikte çalışmasıdır.

Yerel Kalkınma temel olarak sosyal anlamda belirli bir dönemi kapsayan ve tüketilmeyen kaynaklarını biriktirerek yatırım yapma şansı elde etmesine bağlıdır. Yerelde seçilmiş yöneticilerin yatırımın iktisadi ve sosyal anlamını çok iyi kavraması gerekmektedir. Bu sebeple yerel kalkınmanın en önemli konusu kaynakların doğru tespit edilerek istihdam sağlanması ve mal ve hizmetlerin üretim ve dağıtımının sağlanmasıdır (Rodoplu, 2006: 4). Burada görülmektedir ki yerel kalkınmanın asli rollerinin yerine getirilmesinde sermaye ağının yerelde konumlanmasının ve yerel nüfusun beklenti ve gereksinimlerinin gerçekleşmesine yönelik mal ve hizmetlerin oluşturulmasına yönelik istihdam ve iş imkânları ile yatırımların odaklanması "kooperatifçilik" ile çok yakın bir amaç birliği sağlamaktadır. Bu sayede merkez yönetimin imkân sağladığı bu yatırım alanlarında yabancı yatırımcıların yerele çekilmesinin ve yerel sermaye ve iş gücünün artırılmasının ileriye dönük projelerin gerçekleştirilmesinde harekete geçmesi olası hale gelebilecektir.

3. Dünya'da Seçilmiş Bazı Ülkelerde Kooperatifçilik Çalışmaları

3.1. İngiltere'de Kooperatifçiliğin Ortaya Çıkışı

Kooperatifçilik hareketinin günümüz anlamında ortaya çıkışı İngiltere'de gerçekleşmiştir. 17. yüzyılda İngiltere'de çalışma koşulları son derece ilkel idi. Sermaye sahipleri işçileri çok düşük ücretlerle ve uzun sürelerle çalıştırıyordu. Çalışanların hiçbir güvencesi yoktu. Çok küçük yastaki çocukların yetersiz ücretlerle kötü koşullarda çalıştırılması olağan sayılıyordu. Çalışanları haklarını koruyacakları, kendilerini savunacakları herhangi bir kuruluşları yoktu. Karşılıklı dayanışmayı sağlayarak daha iyi yaşam koşulları elde etmek, insanca yaşayabilmek için çeşitli çözümler aranıyordu. İngiltere'deki kooperatifçilik hareketi bu ağır koşulların içinden doğmuştur. İngiltere'de kooperatifçilik hareketinde Robert Owen, Dr. William King ve Rochdale öncüleri önemli rol oynamışlardır.

3.2. Almanya'da Kooperatifçiliğin Ortaya Çıkışı

Kooperatifçiliğin öncülüğünü yapan başka bir ülke de Almanya'dır. Almanya'da ilk defa esnaf ve tarım kredi kooperatifleri ortaya çıkmıştır. Almanya'da 19. yüzyılın ilk yarısında krizlerde ve zor durumlarda tam çalıştırmayı sağlamak için bir araç olarak (yardım sandıkları, halk sandıkları, öğretim fon ve bursları gibi) kullanılmaya başlanan birbirine yardım ilkesi, sınırlı anlamda uygulamalarının gereken başarıyı sağlayamaması üzerine çok daha geniş bir çerçevede içinde (önce okullarda ve sonraları da Raiffeisen kasalarında) ele alınmıştır. Almanya'da kooperatif hareketinin iki öncüsü olmuştur: Bunlar Hermann Schultze-Delitzsch ve Frederich Raiffeisen'dir.

3.3. İsrail'de Kooperatifçiliğin Ortaya Çıkışı

Turan (1994), İsrail toplumunun iktisadi ve sosyal, hatta kültürel düzenin “kendi kendine yardım” kuruluşları olan sendikaların ve kooperatiflerin etkisi altında olduğunu söylemenin bir abartma olmayacağını vurgulamaktadır. İsrail, sosyalist sistemi benimsememiş olmasına karşın, tarım ile ilgili kooperatifçiliği son derece başarıyla yerine getiren ve büyük ölçüde sosyalist düşüncenin ilkelerine sahip bir ülkedir. İsrail kooperatifçiliğinin ve kalkınmasının temel unsuru örgütlenmiş bir iş birliğinin mevcut olmasıdır. İsrail’de özellikle siyasi hareketler ve radikal yeniliklere duyduğu gereksinimle kurulan ve İsrail’in ekonomik faaliyetlerinin yüzde 65’inin denetimini eline tutan Histadruth örgütü hem sosyalizmin hem de liberalizmin özelliklerini taşıyan bir karakterdedir. Dünyadaki diğer işçi konfederasyonlarından çok farklı bir görüntü arz eden Histadruth’a 18 yaş ve üzerinde olan kendi gördüğü işin karşılığında aldığı parayla geçimini sağlayan ve Histadruth’un kurallarına uymayı kabul eden erkek ve kadın işçiler üye olabilmektedirler. Ancak daha önce belirtildiği gibi Histadruth’un yalnızca bir işçi örgütü olmaması, aynı zamanda ekonomik alanlardaki faaliyetleri dolayısıyla da işçiler dışında;

- (i) Kooperatif üyeleri, Kibutzim ve Moshovimlerde çalışanlar,
- (ii) Serbest esnaf, tüccar ve sanatkârlar, memurlar,
- (iii) Ev kadınları da bu örgütle üye olabilirler.

Üyeler üyelik aidatlarını Histadruth’a öderler. Histadruth’a üye olanlar, örgüt içinde mesleğine ya da çalıştığı iş koluna uyan sendikaya yerleştirilir ve o sendikanın da üyesi olurlar. Histadruth’ta bulunan sendikalar özerk olmadıkları gibi, mülk edinme hakları ve bağımsız bütçeleri bulunmamaktadır.

4. Kooperatifçilik ve Türkiye

Ülkemizde Kooperatifçilik Mithat Paşa’nın hayata geçirmiş olduğu “Memleket Sandıkları” şeklinde başlamıştır. Memleket Sandıklarının ilk örnekleri 1863 yılında Osmanlı İmparatorluğunun Rumeli kesiminde yer alan Piro (Şehirköy) adlı yerleşim yerinde görülmektedir. Daha sonraları “Memleket Sandıkları Nizamnamesi” çalışmaları adı altında tespit edilen faydalarının genişletilmesi amacıyla çalışmalara hız verilmiş ve bir uygulama politikası haline gelmiştir. Memleket Sandıklarının ülke genelinde uygulanmasına çalışılmıştır. Memleket Sandıkları sonraki dönemlerde Menafi Sandıklarına dönüşmüş ve sonuç olarak da Ziraat Bankasının kuruluşuna tüm sermayesiyle dâhil olmuştur (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2018).

Bu gelişmeler sonrasında meydana gelen Birinci Dünya Savaşı ve sonrasında Birinci Dünya savaşının çıkması, Türkiye Cumhuriyeti Devletinin kurulması sonucunda Osmanlı İmparatorluğu döneminden devralınan yoğun savaş harcamalarının sonucu olarak yoksulluğun ortadan kaldırılması ve toplumsal dayanışma ile işbirliği özelliklerinin canlandırılarak ekonomik büyümeye katkı sağlaması için Büyük Önder ATATÜRK ve İNÖNÜ tarafından “Kooperatif Şirketler Kanunu” tasarısı hazırlanmış ve kooperatifçiliğin önemi hatırlatılarak toplumsal kalkınmaya ilişkin çalışmalar yürütülerek aynı

zamanda anayasa çerçevesinde bir platform oluşturulmasına özen gösterilmiştir(Hazar, 1990: 23).

1929 yılında yaşanan Büyük Buhran sonrasında bu büyük krizden etkilenen ve ekonomisi çoğunlukla tarım dinamiklerine dayanan Türkiye için çözüm arama çabaları başlamıştır. Buna bağlı olarak Türkiye’de 1935 yılında 2834 Sayılı Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri Hakkında Kanun ile 2836 Sayılı Tarım Kredi Kooperatifleri Kanunu doğrultusunda çalışmalar başlatılmıştır. Yukarıda adı geçmeyen tüm kooperatif örgütleri için ise Türk Ticaret Kanunu esas alınmıştır. (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2018).

1950 ve 60’lı yıllar Türkiye’de toplumsal ve ekonomik sorunların artış gösterdiği dönemdir. 1961 Anayasasıyla faaliyetleri daha somut bir anlam kazanan kooperatifçilik düşüncesinin Türkiye’de kalkınma planları ve yıllık programlar çerçevesinde düşünülen bir zeminde yürütülmeye başlaması ise 1963 yılından itibaren görülmektedir. Bu dönemde özellikle 6762 Sayılı Türk Ticaret Kanunu kapsamında ele alınan “ticaret Şirketleri” bölümünün sonuna kooperatifler ile ilgili hükümler eklenmiştir (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2018).

Yaşanan bu gelişmeler sonucunda, kooperatiflerin kendi karakterine uygun bir kanuna ihtiyaç duymaları ve devletin bu oluşumlara verdiği değerin bir sonucu olarak uzunca bir dönem hazırlık aşamaları sonucunda 1969 yılında “Kooperatifler Kanunu” yürürlüğe girmiştir. Takip eden dönemde de aynı düşünce sürdürülerek anayasanın ilgili maddesindeki (1982 Anayasası Md. 171) açık hüküm ile kooperatifçiliğin devlet tarafından çeşitli tedbirler alınarak geliştirilmesi için daha etkin karar alma niteliği kazandırılarak çalışmalar bürokratik bir zemine kavuşmuştur (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2018).

Yukarıda söz edilen kanun doğrultusunda bir takım kooperatif aksiyonları sayısal olarak artmış, üst düzey anlamda örgütlenmeler yasal bir kimlik kazanmış ve üretim kooperatifleri, temin tevzi kooperatifleri ile ulaştırma sektöründe faaliyet gösteren kooperatifler yeni kooperatif türleri olarak hayata geçirilmiştir. Yine aynı dönemde kooperatifçiliğin geliştirilmesi amacıyla kalkınma plan ve programlarında konu olan kooperatifçilik başlıklarına sürekli olarak değinilmiştir. Aynı zamanda kamu bürokrasisi de kooperatiflerin gelişiminde etkin bir duruma gelerek kamu organlarının da yardımıyla bir takım tarım kooperatifleri girişimleri ile endüstri tesislerini genişletmiş ve faaliyetlerin çeşitlenmesi nedeniyle kooperatiflere bağlı ticari ortaklıklar anılmaya başlanmıştır. Aynı düşünce ile gerçekleştirilen yatırımlar vb. çalışmalar bugünlerde büyüme göstermiş ticari kimlikler olarak konuşulmaya başlanmıştır (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2018).

Küresel anlamda önemli bir düşünce akımı olarak kamuda; harcamalarda ve kamusal anlamda küçülmeye, yönetsel, siyasi ve iktisadi oluşumları özerkleştirmeye ve çoğunlukla yerelleştirmeye, planlı sabit kuralları olan iktisattan daha serbest koşullarda çeşitlilik içeren değişik finansal kesimlerin büyümesini dengeli bir ortama kavuşturmaya doğru yönelindikleri bir dönem yaşanmaktadır (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2018).

Güncel yaşamda ekonomik, siyasi ve toplumsal ortamda kolaylıkla görülebilen bu değişiklikler kamunun sağduyu ve destekleriyle devletin olumlu adımlar atmasını da

kolaylaştırmaktadır. Özellikle katılımın güç kazandırdığı bu gelişmeler kamusal gerekliliklerin ortaya konması ve dolayısıyla erken ve etkin çözüm önerilerinin sunulmasında beliren zorunluluğa dikkat çekmektedir. Kamusal ihtiyaçlara merkezi yönetimden bağımsız olarak karşılık verebilen, kendi sorumluluk alanında anayasal bir çalışma düzlemi içerisinde çalışma imkânı bulan ve toplumsal barışı sağlayan bu dayanışma örgütleri günümüz koşullarında da kendi kendini tanımlayabilen örgütlerdir. Önemi bir kez daha uluslararası ve bölgesel kuruluşlarca ortaya konulan kooperatifler bu açıdan devletlerin önemle üzerinde durdukları konuların başında gelmeye başlamıştır (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2018).

Küresel ekonomik krizlerin dalgalı piyasaları oluşturmasıyla birlikte Türkiye de kriz dönemlerinden elde ettiği tecrübeleri toplumsal, siyasi ve ekonomik anlamda uygulamaya koyabilmek amacıyla çoğu kamusal faaliyeti birer program dahilinde kurgulamaya özen göstererek krizlerin yıkıcı etkilerini bertaraf etmeye çalışmaktadır. Strateji temelinde oluşturulan bu programlar çeşitli kalkınma programları oluşmasına yardımcı olarak özellikle orta vadede önemli pozitif sonuçlar vermiştir. Bu düşünce ile kooperatifçiliğin yeniden güçlenmesi amacıyla "Türkiye Kooperatifçilik Stratejisi ve Eylem Planı" (TÜKOSEP) oluşturularak programa başlanmıştır (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2018).

TÜKOSEP yalnızca bir kamu yönetimi ve paydaşlarının çalışmalarının yer aldığı bir belge olmaktan ziyade aynı zamanda Birleşmiş Milletler, Uluslararası Çalışma Örgütü ve Uluslararası Kooperatifler Birliği'nin sahip oldukları amaç ve vizyonların da yeniden analiz edilerek gözden geçirilmesinde ve ülkemiz için oluşabilecek fırsatların tespitinde rol almış önemli bir çalışmanın ürünüdür (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2018).

Önemli bir reform özelliği taşıyan bu belge 2012-2106 yıllarını da kapsayan bir anlayışla mevcut görevli ve sorumlu kurumsal yapıların koordinasyonu niteliğindeki bir aksiyon planıdır. Bu plan sayesinde birçok konuda çözüm önerileri sunularak kooperatiflerin de kendi stratejilerini tekrar gözden geçirme ve dile getirme şansları oluşmuştur. (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2018).

Yukarıda aktarılan dönem süresince kooperatifçiliğin daha büyük hedefleri gerçekleştirebilecek şekilde stratejik olarak özelliklerinin artırılmasına gidilmek suretiyle gelişme ve ilerleme sağlanması amaçlanmıştır. Eğitim çalışmalarına öncelik verilerek kurumsal yapılar oluşturulmuş ve mevcut yönetsel ve yapısal durum güçlendirilmiştir. Eksikliği tespit edilen yasal düzenlemeler tamamlanmıştır. Veri sağlayıcılar geliştirilecek öncelikle kamusal alanda güvenilir verilerin kullanımına ve paylaşımına özen gösterilmiş ve yeni kooperatif türlerinin hayata geçirilmesi maksadıyla öneriler hazırlanmıştır (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2018).

Kooperatif düşüncesinin kamu yönetiminde ihtiyaç duyulan kamusal gelişmelere ve kalkınmaya yönelik mal ve hizmetlerin toplum tarafından da oluşumuna katkı sağlaması yerel yönetimlerin güçlenmesi ve daha nitelikli mal ve hizmet oluşumu sağlaması anlamına gelmektedir. Bu nitelik kazanmış mal ve hizmet her vatandaşın bireysel ya da toplumsal ihtiyaçlarına karşılık gelen ve hizmet tasarrufunu kolaylaştıran yeni kamu yönetimi meselesinin çıkış noktasıdır. Bu ise yerel kaynakların yönetim ile bağdaşarak

ürettiği kesintisiz mal ve hizmetler demektir. Kooperatif hizmetlerin bir yandan mal ve hizmet üretmesi diğer yandan da istihdama katkı sağlayarak kalkınmada önemli duruma geçmesi çok önemlidir. Kooperatifçilik ile birlikte aynı zamanda Türkiye'de uzun yıllardır gerek tüm piyasa gerekse bölgesel veya belli kesimleri ilgilendiren mal üretimi ve satışı konularında açıklık politikaları ve yasal ticari rekabet dengelerinin hakkaniyetli bir zemine kavuşması mümkün hale gelmiştir. Bu noktada ön plana çıkan ve sürdürülmesi gereken en dikkat çekici başlık yerel yönetimlere destek verecek biçimde toplumun tamamına destek veren kooperatif hareketlerin bireyin kamusal alandaki rekabet koşullarının güvence altına alınarak kamusal alanın zenginleştirilmesine yardım etmesi olmaktadır. Günümüz Türkiye'sinin yönetsel, toplumsal ve ekonomik bütünlüğünün sağlanmasında kalkınma alanları her zamankinden daha çok geniş tutulmalıdır. Kooperatifçilik dünya üzerinde öne çıkan modellerde oluşan toplumsal fayda ve kalkınma denklemlerinin bir araya gelmesi ile önemli bir değer kazanmıştır. Bu akımın ülkemizin geleceğinde birçok sorunu çözebilecek düzeye getirilmesi önemli bir kalkınma oyunudur.

5. Yerel Hizmet Sunumlarında Güncel Bir Çözüm Kümesi Olarak Kooperatif Çalışmalar

Kooperatifler insanlara çok eski dönemlerden bugüne kadar kolaylık sağlayan işleyişler ve oluşumlardır. Günümüzde bu işleyiş zeminini anayasal bir düzlem ile güçlendiren kooperatifler kalkınmanın temel anahtarı niteliğindedir. Bu nitelik ülkelerin kalkınmalarını güçlendiren, toplumsal adalet duygusunun yer aldığı dayanışma ve bütünleşme düşüncesi ile yaşam sağlanmasına yol açmakta ve refah toplumuna katkı sağlamaktadır. Kooperatifler vatandaşların yaşadığı en küçük yaşam birimlerinden ülke genelinde hesap edilen toplam milli gelir düzeyinin artışına kadar birçok konuda aktif çözümler sağlayan kuruluşlardır. Özellikle adil gelir dağılımı sağlanmasında, istihdamın kırsal alanlara yönelmesinde, göçen nüfusun önlenmesinde ve yerel kalkınmada önemli sorunlara çözüm üretmesinden ötürü toplumsal ihtiyaçlara çözüm getirmektedir.

Yerel kalkınma açısından, Türkiye'de işsizliğin azaltılması, toplumsal bütünleşme, göç eden nüfusun önüne geçilmesi ve adil gelir dağılımı konuları genel olarak kooperatifçiliğin kuvvetli yönleridir. Buna karşılık, gereksiz bürokratik engeller, kaynak yetersizliği, kooperatifçilik politikasındaki aksaklıklar, kalifiye yöneticilerin kooperatif hizmetlerde rol almaması vb. ise zayıf yönleri olarak sayılabilir. Kooperatiflerin ülkemizde gelişmesinin önünde birtakım engeller bulunmaktadır. Bunlar devamlı değişen global ve mali risk alanları, aşırı kapitalist düşüncenin kooperatifçiliğe karşı olumsuz tutumu gibi engellerdir. Bunların etki derecelerinin azaltılmasında toplumsal değerler göz önünde bulundurularak çalışmalar genişletilmektedir. Bünyelerindeki üye sayısı itibarı ile Türkiye'deki en kalabalık Sivil Toplum Örgütü olması sebebiyle her yerel yönetimin kolayca geliştirebileceği ekonomik, toplumsal ve siyasi platformlara sahip olmak kolaylaşmaktadır.

Kooperatifler yerel anlamda sağlanan çalışma ortamı ile birlikte üretim kademelerini zenginleştirecektir. Bu ise üretimin her aşamasında yerelde yaşayan insanların ekonomik anlamda fırsatlar yaşamasında olanak sağlamaktadır. Ülkemizde de birçok bölgenin gerek coğrafi

gerekse ortak bağ ve yeteneklerinden kaynaklanan çeşitli sanayi ve üretim kolları olduğunu söylemek mümkündür. Bunlara örnek olarak çay üreticileri, pamuk üreten çiftçiler, mobilya şirketleri, nakliye vb. kooperatifler verilebilir. Bölgesinde bulunduğu bu imkânları iyi değerlendirebilecek vatandaşların gelecekle ilgili herhangi bir kaygısı olmayacak ve mesleki ya da toplumsal nedenlerle yerelde yaşadığı ortamı terk etmek zorunda kalmayacaktır. Görüldüğü gibi diğer bir bakış açısıyla göçün engellenmesiyle de kırsaldan kente doğru gerçekleşen hareketlerin azaltılarak yerel kalkınmaya katkı sağlanması da oldukça önemli bir konudur. Bu sayede kentleşme politikalarının da sağlıklı işletilmesinde merkez yönetime destek olunacak yollar izlenecektir.

Yerel kalkınmanın özgün karakterleri arasında coğrafi nedenler de sayılabilir. Bu şekilde gelişme gösteren kooperatiflerin aynı zamanda yukarıda bahsedilen toplumsal menfaatin ekonomik ve kamusal anlamda güvence altına alınmasında da önemli bir anahtar konu olduğu hatırlanmalıdır. Bu anahtar rol çalışanları yasa dışı baskılardan ve fırsatçılıklardan koruyarak kaynakların uygun şekilde değerlendirilmesini ve ticaretin akış yönünün toplumun geneline doğru yapılmasını kolaylaştıracaktır. Özetlemek gerekirse kooperatifler toplumu ekonomik ve toplumsal açıdan güvence altına almak konusunda da sağlam bir dayanışma çatısı kurarak işletmektedir. Yerel yönetimlerin bu rolü destekleyen, kendi paydaşı yapan ve uygulamaları güçlendiren iş birlikleri ile zamanla iş ve meslek kollarındaki belirginleşme, uzmanlaşma, büyüme ve küresel rekabet alanlarına doğru adım atılmasında önemli çalışma alanları yaratacaktır.

6. Sonuç ve Değerlendirme

Toplumun ihtiyacı olan ve hareketsiz kalmış işgücünün yerel hizmetlerin yapılmasında ekonomik, sosyal ve yönetsel açıdan yerine getirmede etkin kooperatif çalışmalarının etki alanı son dönemde kamu yönetiminde yaşanan güncel sorunların çözülmesinde sağlayabileceği önemli katkıları ortaya koymak ve kırılğan iş kolları ve ekonominin yerelde güçlenmesine yönelik öneriler sunmaktır. Bu anlamda çalışmanın yerel yönetimlerin kapsadığı ekonomik, sosyal ve yönetsel katılım konusu ile kooperatifçilik ilişkisi incelenmiştir.

Kooperatifler içinde yer aldıkları bölgelere ekonomik anlamda girişim imkânları sağlayan oluşumlardır. Öncelikle serbest piyasa ekonomisinde de özerk eylem planlarına sahip üretken ve çağdaş girişim gruplarıdır. Yerelde küçük çalışma ve meslek gruplarının canlılığını sağlayarak kalkınmada önemli bir yer tutmaktadır. Bu sayede küçük ve hatta orta ölçekli işletmelerin de piyasada varlığını korumada yardımcı bir özne olmaktadır. Türkiye açısından düşünüldüğünde konunun günümüz açısından piyasa oyuncularına etki ettiği akla gelmektedir. Bu sayede hizmet sunuculara mal ve hizmet sağlamak anlamında olumlu rekabet gücü ve iş gücü piyasası dengelenebilmektedir. Özellikle yerelde oluşan rekabetin kaynakların etkin kullanımına destek vereceği uygun imkânlar sağlayabilen kooperatiflere neo-liberal piyasa koşullarında karşılaşılabilecek kriz senaryolarının kooperatifler gerek istihdam gerekse ekonomik çözüm ihtiyaçlarında faydacı olan bir role sahiptir. Bu anlamda kooperatifler toplumun mücadele ettiği yoksulluk ve işsizlik gibi kalkınma önünde yer alan engeller için bir çözüm alanı

yaratmaktadır. Kooperatifçilik, konusunda ülkemizde de yaşanan birçok sosyal ve ekonomik sorun çözüme kavuşmuştur. Mithat Paşayla önderliğinde gerçekleşen "Memleket Sandıkları" hareketi, Ziraat Bankasının kuruluşunda çok etkili olmuş, oldukça zor dönemlerin yaşandığı sıkıntılı harp ve seferberlik dönemlerinde dahi yurt dışı ihracatına devam eden TARIŞ, üretici kesimi fırsatçılara karşı korumuştur. Bu anlamda da kooperatif oluşumlar adeta demokrasi okulları olarak görülebilir. Özellikle istihdam, kalkınma ve ortak iş gücü alanları yaratmada sağladığı imkânlar sayesinde kooperatifler sosyal sermayeye katkıda bulunmaktadır.

Türkiye'de son dönemlerde sosyal sermayenin tesisi ve kaynak sağlanması ile son dönemde oldukça yoğun biçimde gündemi oluşturan "ekonomik ve toplumsal anlamda kadının yeri" tartışmaları çerçevesinde, kadınlara ait yaşanmakta olan ayrımcılık ve toplumsal engellerin çözülerek özellikle kadınların iş hayatında imkân bulmalarına yönelik olarak yürütülen kadınların yer aldığı "kadın kooperatifleri" buna örnek olarak gösterilebilir.

Sonuç olarak kalkınma yolunda toplumun özellikle yerelde hareketsiz kalan bölümlerinin ve girişim gruplarının bu gayretiyle birleşen ve güçlenen çalışma ve üretkenlik başlıklarının günden güne değişen kamu hizmetlerindeki beklentilerin tamamına çabuk ve etkin çözümler getirmesi beklenmektedir. Yerel yönetimlerin çalışan kollarına ek olarak vatandaşların ekonomik ve işlevsel çalışma alanlarının gelişimi önemli hale gelmiştir. Değişik iş kollarının yönetime sağlayacağı pozitif girdiler sosyal anlamda kamusal alanın önündeki engelleri ortadan kaldıracak alternatif bir potansiyel alandır. Bu alanın kooperatifçilik ile doldurulması demokratik katılım, kalkınma ve refah konularında yerelde sunulan hizmetlerin artan önemini ve güç alanlarını genişletmektedir.

Kaynakça

- Akın, E. (1997). *Bilim ve Siyasal Sistem*. Ankara: Gazi Büro Kitabevi.
- Aktepe, E. (1988). *Kooperatif İşletmeciliği*. Ankara: Semih Ofset Matbaacılık.
- Baldwin, P. (1990). *The Politics of Social Solidarity: Class Bases of European Welfare State 1875 – 1975*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Çetin, H. C. (2009). Bir Girişimcilik Örneği Olarak Kooperatifler ve Ekonomik Kalkınma. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 2, 65-73.
- Dahl, R. A. (1967). *Pluralist Democracy in the United States: Conflict and Consent*. Chicago: Rand McNally.
- Dean, H., & Gale, K. (1999). Begging and the Contradictions of Citizenship. In: Dean, H. (ed.), *Begging Questions: Street-Level Economic Activity and Social Policy Failure*, (s. 13-26). Bristol: Policy Press,.
- Dünya Bankası (2013). Annual Report 2013. (Erişim: 12.05.2018), http://siteresources.worldbank.org/EXTANNREP2013/Resources/9304887-1377201212378/9305896-1377544753431/1_AnnualReport2013_EN.pdf

- Durkheim, E. (2006). *Toplumsal İş Bölümü*. (çev. Özer Ozankaya). İstanbul: Cem Kitabevi.
- Gündüz, A. Y. (2006). *Bölgesel Kalkınma Politikası*. Ankara: Ekin Yayınları.
- Hazar, N. (1970). *Kooperatifçilik Tarihi*. Ankara: Tarım Kredi Kooperatifleri Yardımlaşma Birliği Yayınları.
- Kaya, E., & Şentürk, H. (2007). Muhafazakâr Demokraside Yerel Yönelim Vizyonu. *Yerel Siyaset Dergisi*, 2(16).
- Keleş, R. (1992). *Yerinden Yönetim ve Siyaset*. İstanbul: Cem Yayınevi.
- Parlak, B., & Öktem, M. (2016). *Türkiye'de ve Dünya'da Yerel Yönetimler, Teori ve Uygulama*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Rodoplu, G. (2006). Yerel Kalkınma. *Yerel Siyaset Dergisi*, 1(3).
- Swingewood, A. (1998). *A Short History of Sociological Thought*. Pelgrave.
- Tönnies, F. (1957), *Community and Society*. (çev. Charles Loomis). Michigan: Dover.
- Turan, K. (1994). *Kooperatifçiliğin Sosyo-Politik Yapısı*. Ankara: Gazi Büro Kitabevi.
- TDK (2018). *Büyük Türkçe Sözlük*. (Erişim: 12.05.2018), http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_bts&view=bts
- T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı (2018). Kooperatif ve Kooperatifçiliğin Tanımı. (Erişim: 12.05.2018), <http://izmir.csb.gov.tr/kooperatif-ve-kooperatifciligin-tanimi-i-1529>
- T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (2018). Kooperatif Nedir?. (Erişim: 12.05.2018), <http://koop.gtb.gov.tr/kooperatifler-hakkinda/kooperatif-nedir>



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

ICT Characteristics and Trade

Bilgi ve İletişim Teknolojisi Özellikleri ve Ticaret

Nazlı Karamollağlu ^{a, *}, Berna Tuncay ^b

^a Dr. Öğr. Üyesi, MEF Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Ekonomi Bölümü, 34335, İstanbul/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-4105-6233

^b Dr. Öğr. Üyesi, Koç Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Ekonomi Bölümü, 34450, İstanbul/Türkiye.
ORCID: 0000-0001-6398-1123

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Bilgi ve İletişim Teknolojisi
Servis Ticareti
Panel Veri

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

ICT
Service Trade
Panel Data

ÖZ

Son yıllarda yapılan literatür çalışmaları bilgi ve iletişim teknolojisi ve uluslararası ticaret arasındaki ilişkiyi detaylı bir şekilde incelemektedir. Söz konusu makale, bilgi ve iletişim teknolojisinin ihracat üzerindeki güçlü etkisini birçok farklı ülke için panel sabit etki modeli kullanarak göstermiştir. Modelde, internet erişimi, bilgisayar erişimi ve genişbant aboneliği göstergeleri kullanılarak ülke seviyesinde servis ve ürün ihracatındaki değişimler incelenmiştir. Bulunan ampirik sonuçlara göre bilgi ve iletişim teknolojisi kullanımı ticaret akışlarını canlandırmaktadır.

ABSTRACT

In recent years, empirical studies in the literature have emphasized the relationship between information and communication technology (ICT) adoption and international trade. Using a fixed effect model we measure the impact of various country level information and communication technology characteristics on export flows. We particularly investigate the role of country level metrics on internet access, computer access, and fixed broadband subscriptions in fostering both service and manufacturing goods exports. Our results show that access to ICT stimulate trade flows at various levels.

1. Introduction

Trade is one of the most important factors for economic growth and productivity, especially for emerging countries. In an internationally competitive world market, firms gain potential benefits by exporting their goods and services. Trade allows firms to adopt high level of technology, to access to new and larger markets, to expand their output scale and customer portfolio, and to develop new strategic business models. Today's globalised environment defines a

new trade landscape motivating countries to adopt Information and Communications Technology (ICT) for e-trade development. The international e-trade refers to internet based cross-border transactions among different countries for the exchange of goods and services (Zhongwei, 2017). The ICT adoption is an important technological progress contributing to the economic growth, allowing countries to have an access to new goods and services through internet based cross-border transactions, and providing a convenient environment for countries to monitor

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: karamollaoglu@mef.edu.tr

transaction costs such as travel and administration costs. A country's level of technology is a significant factor for ICT adoption, and the internet technologies play a critical role for ICT enhancement.

This paper investigates the impact of internet access, computer access, and fixed broadband subscriptions on export of goods and services with a panel data of 32 countries (illustrated in the appendix) by employing fixed effect model estimation strategy.

The rest of the paper is organized as follows: Section 2 provides a literature review on the international trade and ICT adoption linkages. Section 3 discusses the data and empirical strategy used for the analyses of ICT and e-trade relationship. Section 4 reports the empirical results and Section 5 concludes.

2. Literature Survey

In recent years, large body of empirical studies in the literature have emphasized the relationship between ICT adoption and international trade. These studies especially show the benefits of ICT adoption for economic growth and productivity through technical efficiency gains in exporting and importing countries. Among those, Hardy (1980) using a cross-sectional time series data for several years finds that economic growth in GDP per capita is improved by the higher usage of telephones in both emerging and developed countries. Freund et al. (2002) investigate the effect of the internet adoption on export and import in services and document that exports of services increase by 1.7% following a 10% increase in the growth of internet usage. Freund et al. (2004) also investigate the impact of internet use on trade flows for goods in various countries between 1997 and 1999. They conclude that trade in goods increases by 0.2% following a 10% increase in the adoption of internet and this improves economic growth by 1%. Tang (2006) examines the relationship between use of telecommunications and imports of goods in the US between 1975 and 2000 and finds that exporting countries using telecommunication technology affect US imports of goods significantly, and a 10% increase in exporter's internet usage improves exports of goods to the US by 1%. Clarke et al. (2006) use cross-sectional data on the exports of goods in 2001 for different countries, and find that higher internet adoption improves trade flows from developing countries to developed countries. Vemuri et al. (2009) use a panel data for various countries and analyse the impact of ICT penetration and internet usage on international trade flow for 20 years starting from 1985. They find that flow of trade increases by 2% following a 10% increase in internet usage. Choi (2010) investigates various emerging and developed countries spanning over 17 years and concludes that an improvement in internet penetration affects the export of services positively at a significant level. Liu et al. (2013) based on a sample of 40 emerging countries between 1995 and 2010 find that internet adoption has a significant and positive impact on trade flows. Yushkova (2014) estimates the impact of the internet use on exports of goods for a sample of 40 countries and states that internet penetration in exporting and importing countries positively affects the trade performance. Bojnec et al. (2015) use the gravity model to examine the effect of internet usage on the manufacturing exports among different country groups. The empirical

findings suggest a significant positive impact of the internet involvement on manufacturing export. In a more recent study, Zhongwei et al. (2017) investigate the role of internet adoption on trade flows using a panel data for various emerging countries and conclude that ICT adoption encourages trade flows significantly.

3. Data, Methodology, and Model Specification

The data set in this study compiled from different sources. The data set includes export and import volumes of a panel of 32 countries for the years between 2005 and 2017, as well as country specific metrics on information and communication adoption. As the impact of country-level ICT characteristics on exports may be different across sectors, we have used both service and manufacturing goods exports. All export figures are taken from OECD database. Data on ICT characteristics have been taken from World Banks's World Development Indicators database. Particularly, we have employed the following ICT variables:

- (i) Computer access at home per 100 people (CA)
- (ii) Households with internet access at home per 100 people (IA)
- (iii) Households with broadband internet access at home per 100 people (FBS)

Using a panel fixed effects model, we examine the impact of these ICT characteristics on export of goods and services with a panel of 32 countries.

Table 1. Descriptive Statistics

	mean	N	sd	min	max
G&S	25.76	408	1.28	22.35	28.5
Services	24.33	396	1.31	21.51	27.35
Goods	25.4	396	1.37	21.78	28.12
FBS	23.99	395	10.04	1.42	45.13
IA	69.5	404	20.82	7.66	99.5
CA	71.3	323	17.13	18.56	97.61
LPI	3.55	164	0.5	2.3	4.44
GDP	26.61	396	1.58	23.26	30.46

Source: Authors' calculations

The model is stated as follows:

$$\ln Export_j = \beta_0 + \beta_1 X_j + \beta_2 \log gdp_j + \beta_3 LPI_j + \beta_4 t (1) + \mu_j + \varepsilon_{jt}$$

where j indexes countries, t shows time (years). Export denotes country level exports. X includes country specific ICT characteristics including fixed broadband subscriptions, internet access and computer access at home, $\log gdp$ denotes source country's GDP as a control of domestic demand, LPI denotes logistic performance index, t is the time trend, μ_i shows non-time-varying country-specific idiosyncrasies, ε_{jt} is the error term of the regression. Table 1 provides descriptive statistics on the variables that we will use in our empirical estimation.

Table 2. Panel Fixed Effect Result

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
	logexgs	logexs	logexg	logexgs	logexs	logexg	logexgs	logexs	logexg
FBS	-0.0117** (0.00524)	-0.000480 (0.00527)	0.0212*** (0.00539)						
LPI	0.0816* (0.0472)	0.0281 (0.0475)	0.127*** (0.0486)	0.0923* (0.0528)	0.0591 (0.0473)	0.136** (0.0547)	0.0885 (0.0652)	-0.0770 (0.0679)	0.0457 (0.0789)
IA				-3.74e-05 (0.00160)	-0.00122 (0.00143)	0.00292* (0.00165)			
CA							0.00256 (0.00323)	0.00765** (0.00336)	0.00534 (0.00390)
loggdg	0.245* (0.144)	0.836*** (0.145)	0.630*** (0.148)	0.364** (0.150)	0.845*** (0.134)	0.490*** (0.155)	0.474** (0.196)	0.717*** (0.204)	0.508** (0.237)
Constant	19.09*** (3.853)	1.920 (3.874)	7.745* (3.962)	15.65*** (3.960)	1.657 (3.547)	11.73*** (4.104)	12.60** (5.189)	4.957 (5.402)	11.40* (6.279)
Observations	163	163	163	153	153	153	100	100	100
R-squared	0.614	0.685	0.595	0.581	0.705	0.566	0.671	0.617	0.568
Number of countrycode	33	33	33	33	33	33	33	33	33

Standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

4. Empirical Results

Estimation results for the fixed effects are presented in Table 2. We report alternative specifications using different export series as well as different ICT characteristics. Our results show that an increase in the number of households with a computer access at home has a positive and significant impact on service exports while this impact appears as insignificant when we use the goods or total exports series as a dependent variable. This is in line with our expectations.

The other ICT characteristics (internet access and fixed broadband subscriptions) do not appear as significant when we use the service exports as a dependent variable, in contrary to our expectations. On the other hand, these ICT variables have a positive and significant impact on goods exports. The coefficient of fixed broadband subscriptions appears as negative and significant when we use series on total export of goods and services, while this turns insignificant when we consider the exports of services only. This implies that higher number of fixed broadband subscriptions has a negative impact on exports of goods and services.

Our results also show that, as expected, logistic performance index does not have a significant impact on service exports. On the other hand, an improvement in the index has a positive and significant effect on goods exports. In all specifications the coefficient of GDP appears as significant and positive in line with our expectations.

5. Conclusion

ICT adoption is an important factor for export enhancement among countries. This paper uses fixed effect model estimation method to investigate the impact of ICT adoption on international trade with a panel of 32 countries. Our results suggest that diverse ICT characteristics affect trade flows of goods and services differently. We have documented that higher ICT penetration measured by higher fixed broadband subscriptions and computer access has a positive impact on trade flows of goods. On the other hand, computer access has a positive impact on service trade only. Overall, our findings suggest that ICT adoption affects trade

flows positively only when computer and internet access increases.

In light of these findings, having an efficient and effective computer and internet usage by motivating countries to use digital technologies may have a potential to contribute e-trade activities. High level of telecommunication technology use improves the transmission of information on trade, diminishes trade costs, promotes competition, and thus encourages flow of exports. In the context of e-trade participation, access to technology and ICT is a crucial element, therefore, training on digital based processes should also be encouraged among countries particularly emphasizing logistic distribution, financial structure, output scale, and a connection between consumers and producers (Zhongwei, 2017). Political and economic institutions can build various digital platforms for an e-trade to encourage exporters, producers, and customers who are willing to face with advanced markets via global e-trade participation.

Due to the lack of data we were not able to measure the impact of ICT use specifically on e-trade. This is a possible extension of this study.

References

- Bojnec, S., & Fertő, I. (2015). Impact of the internet on manufacturing trade. *Journal of Computer Information Systems*, 50(1), 124-132.
- Choi, C. (2010). The effect of the internet on services trade. *Economics Letters*, 109,102–104.
- Clarke, G. R., & Wallsten, S. J. (2006). Has the internet increased trade? Developed and developing country evidence. *Economic Inquiry*, 44(3), 465–484.
- Freund, C., & Weinhold, D. (2002). The internet and international trade in services. *American Economic Review*, 92(2), 236–240.
- Freund, C., & Weinhold, D. (2004). The effect of the internet on international trade. *Journal of International Economics*, 62, 171–189.

- Hardy, A. P. (1980). The role of the telephone in economic development. *Telecommunications Policy*, 4(4), 278–286.
- Liu, L., & Nath, H. K. (2013). Information and communications technology and trade in emerging market economies. *Emerging Markets Finance and Trade*, 49(6), 67–87.
- Tang, L. (2006). Communication costs and trade of differentiated goods. *Review of International Economics*, 14(1), 54–68.
- Vemuri, V. K., & Siddiqi, S. (2009). Impact of commercialization of the internet on international trade: a panel study using the extended gravity model. *The International Trade Journal*, 23(4), 458–484.
- Yushkova, E. (2014). Impact of ICT on trade in different technology groups: analysis and implications. *International Economics and Economic Policy*, 11(1), 165–177.
- Zhongwei, X. (2017). The impacts of Information and Communications Technology (ICT) and E-commerce on bilateral trade flows. *International Economics and Economic Policy*, 15(3), 565–586.

Appendix.

Table A. List of Countries

Country	Freq.	Percent	Cum.
Australia	13	2.78	8.33
Austria	13	2.78	11.11
Belgium	13	2.78	13.89
Brazil	13	2.78	16.67
Chile	13	2.78	19.44
Czech	13	2.78	22.22
Denmark	13	2.78	25
Estonia	13	2.78	27.78
Finland	13	2.78	30.56
France	13	2.78	33.33
Germany	13	2.78	36.11
Greece	13	2.78	38.89
Hungary	13	2.78	41.67
Iceland	13	2.78	44.44
Ireland	13	2.78	47.22
Italy	13	2.78	50
Korea	13	2.78	52.78
Latvia	13	2.78	55.56
Lithuania	13	2.78	58.33
Luxembourg	13	2.78	61.11
Mexico	13	2.78	63.89
Netherlands	13	2.78	66.67
New Zealand	13	2.78	69.45
Norway	13	2.78	72.22
Poland	13	2.78	75
Portugal	13	2.78	77.78
Slovak R.	13	2.78	80.56
Slovenia	13	2.78	83.33
Spain	13	2.78	86.11
Sweden	13	2.78	88.89
Switzerland	13	2.78	91.67
Turkey	13	2.78	94.44



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Marshall-Lerner Koşulunun Türkiye Ekonomisinde İncelemesi: 1950-2000 Dönemi

Testing Marshall-Lerner Conditions for Turkey: 1950 to 2000

Sumru Bakan^a, Onur Akkaya^{b, *}

^a Doç. Dr., Kilis 7 Aralık Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, 7900, Kilis/Türkiye.
ORCID: 0000-0003-4686-6439

^b Dr., Kilis 7 Aralık Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, U.T.İ.L. Bölümü, 7900, Kilis/Türkiye.
ORCID: 0000-0003-2694-9073

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Marshall-Lerner Koşulu
Devalüasyon
Türkiye Ekonomisi

ÖZ

Türkiye ekonomisinde ilk devalüasyonun yapıldığı tarih 1946 yılı olarak görülmektedir. Devalüasyon sonrasında ülkenin ihracatını artırması ve mevcut ithalatını azaltması şeklinde olması beklenir. Bu durumun oluşması ise marshall-lerner¹ koşuluna bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Çalışmada, Türkiye ve Türkiye'nin dış ticaret ortaklarının 1950-2000 yıllarında sabit döviz kuru rejimine yakın olduğu veriler ışığında elde edilen ithalat ve ihracat denklemi ile marshall-lerner koşulu incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre marshall-lerner koşulunda sağlıklı bir devalüasyonu gösteren ithal ve ihraç malları talep esnekliklerinin toplamının 1'den büyük durumunun zayıf bir değerle geçildiği görülmektedir. Ayrıca, Türkiye'nin ihraç malları fiyat elastikiyeti (e_x) değeri teoride beklenen değerden (beklenen değer 1'den büyük olması) daha düşük çıktığı görülmüştür. Bunun sonucu olarak Türkiye'nin ürettiği ihraç mallarının daha çok inelastik mallar ($(e_x) (0.74) < 1$) olduğunu söyleyebiliriz.

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Marshall-Lerner Conditions
Devaluation
Turkish Economy

ABSTRACT

The date of the first devaluation in Turkey's economy is seen as 1946. It is much more important to make a gain to the country depending on its effect after it is made much from the devaluation. This gain is expected to increase the country's exports and reduce existing imports. In this context, Turkey and her trading partners 1950-2000 year data with the import and export equation obtained in the light of the Marshall-Lerner condition is examined. Overall, we show that sum of elasticity of demand in import and elasticity of supply in export goods value's are passed weakly marshall-lerner conditions. On the other hand, the elasticity of demand in export goods value's is smaller than expectation value of 1. These have a inelasticity goods group (food, apparel, etc.)

1. Giriş

Döviz kuru politikası, ülkelerin uluslararası fiyat değişiminde önemli bir sebep olduğundan dış ticaret dengesinde rol oynamaktadır. Genellikle, döviz kurunda yaşanan devalüasyonun (sabit kur sisteminde) dış ticaret dengesi üzerindeki etkisini ölçerken Marshall-Lerner koşulu kullanılabilir. Bu koşul yaşanan devalüasyonun, ithalat ve ihracat üzerinden uzun dönemde dış ticaret

dengesine yaptığı etkiyi göstermektedir. Kısaca; sabit kur sisteminde para otoritesi tarafından yapılan devalüasyonun gerçekleşikten sonra ithalat ve ihracat mallarının talep esnekliklerine bağlı olarak ülkeye getireceği kazanç çok daha önemli bir durumdadır. Bu kazanç ülkenin ihracatını artırması ve mevcut ithalatını azaltması şeklinde olması beklenir. Bu durumun çalışmada ele alınan Marshall-Lerner koşuluna bağlı olarak ortaya çıkmaktadır.

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: onurakkaya@kilis.edu.tr

Türkiye ekonomisine bakıldığında 1950 ile 2000 yılları arasında köklü değişimler yaşamıştır. 1960 ile 1980 döneminde yaşanan “ithal ikameci”² dış ticaret politikasının ülke içi ve küresel konjontüre bağlı olarak yürütülemeyecek olması, 1980 sonrası dönemde “ihracata dayalı büyüme”³ modeline geçmesini sağlamıştır. 1989 yılında yürürlüğe konana 32 sayılı kanuna bağlı olarak Türk lirasının uluslararası piyasalarda geçerli bir para birimi olarak (konvertibl para) kabul edilmesiyle de dış ticarete döviz kurunun etkisi giderek artmıştır. Genel itibariyle Türkiye ekonomisinde, 1950-2002 döneminde daha kontrollü veya “sabit döviz kuru sistemi”⁴ uygulandığını görmekteyiz. 2002 sonrasında günümüze kadar “esnek döviz kuru sistemi”⁵ nin devam ettiğini söyleyebiliriz.

Bu bağlamda, çalışmada; Türkiye ekonomisinin 1950-2000 yılları arasında sabit kur sistemini ve sabit döviz kuru sistemine yakın döviz kuru sistemleri kullanıldığı için çalışmanın veri seti bu dönemden seçilmiştir. Çalışmanın ana motivasyonunu ise sabit kur rejiminde yapılan devalüasyonun dış ticarete yarattığı etkinin ölçülmesini sağlayan Marshall-Lerner koşulunun bu dönem Türkiye ekonomisinde ki durumunu analiz etmek oluşturmaktadır. Böylece yaşanan iki farklı dış ticaret politikasının etkilerinin genel sonucuna bakılması amaçlanmaktadır. Bunun için elde edilen veri setinde hem parametrik hem de parametrik olmayan yöntemler kullanılmıştır.

Sonuç olarak; çalışmanın ilk bölümünü Marshall-Lerner koşulunun test edildiği çalışmalardan oluşan bir literatür taraması oluşturmaktadır. İkinci bölümünde ise Marshall-Lerner koşulunun metodolojik içeriği ele alınmıştır. Çalışmanın son kısmında ise Türkiye ve Türkiye'nin dış ticaret ortakları'nın 1950-2000 dönemi verileriyle elde edilen ithalat ve ihracat denklemi ile Marshall-Lerner koşulu incelenmeye çalışılmıştır.

2. Literatür Araştırması

Oskooee ve Ratha (2004), J- Eğrisi Etkisi üzerine yapılan araştırmalardan oluşan derleme niteliğinde bir çalışmaya yer vermişlerdir. Adı geçen yazarlara ait literatür çalışması, ticaret hadlerindeki bozulmanın (yani, devalüasyonun) Marshall-Lerner koşulları sağlandığı müddetçe ticaret dengesinde uzun vadede iyileşme sağladığını dile getirmiştir. Çalışmada genellikle kısa vadeli esnekliklerin uzun vadeli esnekliklerden daha düşük olmasından dolayı, ticaret dengesinde kısa dönemde iyileşme sağlanmayabileceği ifade edilmiştir. Yazarlar yaptıkları araştırmada J- Eğrisi olgusunu inceleyen çalışmaların birçoğunun toplu ticaret verilerini kullanan daha eski çalışmalar ve ikili ticarete dayalı verilere yer veren nispeten daha yeni çalışmalar olmak üzere iki kategoriden oluştuğunu vurgulamışlardır. Bu çalışmalarda farklı modeller ile kavramsal değişkenlere ilişkin farklı tanım ve ölçümlere yer verildiğini de belirtmişlerdir. Oskooee ve Ratha'nın makalelerinde değindiği üzere, bu uzun evrim süreci, devalüasyonun teorik olarak uzun vadede ticaret dengesini iyileştireceği ama kısa vadede farklı tepki vereceğini ileri sürmüşlerdir. Yazarlar derledikleri araştırmalar sonucunda ulaştıkları kanı, kısa vadede ilk olarak ticaret dengesinin kötüleştiği, bununla birlikte, bir süre geçtikten sonra iyileşme sağlandığı yönündedir.

Mahmud vd. (2004) tarafından yapılan çalışmada, Avusturalya, Almanya, Japonya, Norveç, İngiltere ve ABD

olmak üzere altı gelişmiş ülkedeki Marshall-Lerner koşulları altında ithalat ve ihracat fiyat esnekliklerini tahmin etmek için Parametrik Olmayan Kernel Tahminleyicisi kullanılmıştır. Hem nokta tahminleri hem de ithalat ve ihracat esneklikleri zamanındaki tahminler incelenmiştir. Yapılan incelemede esnekliklerin parametrik olmayan nokta tahminlerine dayanarak Marshall-Lerner koşulunun yalnızca Norveç'te sağlandığı görülmüştür. Değişen nokta tahminlerine dayanan daha ayrıntılı analiz, koşulun tüm ülkelerde bazı alt örneklem dönemlerinde sağlandığını göstermektedir. Aynı zamanda, elde edilen sonuçlar Marshall-Lerner koşulunun sabit döviz kur rejimi altında sağlanmasının daha muhtemel olduğunu göstermektedir.

Bozdağlıoğlu (2007) tarafından yapılan çalışmada, 1990-2007 aylık ithalat-ihracat veri setleri temel alınarak Türkiye ithalat ve ihracatı arasındaki kısa dönem dengesizliklerinin uzun dönemde sürdürülebilir olup olmadığı test edilmiştir. Analizde Genelleştirilmiş Dickey-Fuller (ADF) Birim Kök Testi ile uzun dönem ilişkisinin incelenmesi için Engle-Granger Eş-bütünleşme Testleri yapılmış ve ihracat-ithalat rakamlarındaki sapmaların ne kadar sürede düzeltildiğini analiz etmek amacıyla da Hata Düzeltme Modeli kullanılmıştır. Elde edilen veriler ışığında, Türkiye ithalat ve ihracatının uzun dönem dengesinde birleşme eğilimi göstermediği ve ticaret dengesizliklerinin ve cari açığın sürdürülebilir olmayıp dengeden uzaklaştığı sonucuna ulaşılmıştır.

Aksu (2007) yaptığı yüksek lisans tez çalışmasında Marshall – Lerner Koşulu çerçevesinde Türkiye’de döviz kuru değişkenliğinin ticaret dengesi üzerindeki kısa ve uzun dönemli etkilerini 1950–2006 dönemi verileriyle, eş bütünleşme yöntemi yardımıyla incelemiştir. Avustralya üzerindeki etkileri döviz kuru, GSMH ve ticaret dengesi değişkenlerine göre belirlenip analiz edilmiş ve ödemeler dengesindeki açığın giderilmesi amacıyla gerçekleştirilen söz konusu devalüasyonların dış ticaret dengesi üzerinde olumlu etkiler yarattığı ortaya konmuştur.

Vergil ve Erdoğan (2009) tarafından yapılan ve 1989-2005 dönemi içerisinde çeyrek yıllık verilerin kullanıldığı bir başka çalışmaya göre, Türkiye’de Marshall-Lerner koşulunun sağlanıp sağlanmadığı ve kısa dönemde J eğrisi etkisinin geçerliliği birlikte incelenmiştir. Çalışmada ADF ve PP birim kök testleri ve ARDL ko-entegrasyon testlerinden sonra yapılan tahminlerde, incelenen dönemde ihracatın dış talep esnekliği ile ithalatın iç talep esnekliği katsayılarının toplamı 3.47 bulunmuş ve incelenen dönem içerisinde Türkiye için Marshall-Lerner koşulunun sağlandığı bulgusu elde edilmiştir. Buna göre, döviz kurları ile ticaret dengesi arasında istikrarlı uzun dönemli ilişkinin olduğu, devalüasyon ile Türkiye'nin rekabet gücü artırılıp cari açık sorunu çözülebileceği, bununla birlikte, kısa dönemde devalüasyonun ticaret dengesini olumsuz etkilediği ancak 4 çeyrek dönem sonra ticaret dengesini olumlu yönde etkilediği şeklinde bir çıkarsama yapılmıştır.

Jamilov (2013) ise Azerbaycan için J-eğrisi etkisini, petrol ve petrol dışı ticaret dengelerini Avro Bölgesi ile karşılaştırarak ikili analiz yoluyla tahmin etmeye çalışmıştır. Çalışmada 2006-2009 yılları arasındaki aylık veriler temel alınmıştır. Söz konusu veriler Avro Bölgesi ile ilgili dış ticaret dengesi (X/IM), Avro Bölgesi ile karşılıklı reel ikili döviz kuru (RFX), iç talep (Yaz), dış toplam talep (Yeur) ve ihracat ve ithalat fiyatları oranı (Px / Pim) şeklindedir.

Araştırmada, Johansen eşbütünleşme yaklaşımı ve hata düzeltme modeli kullanılmıştır. Elde edilen bulgular Azerbaycan para birimi Manat'ın reel değer kaybının kısa vadede dış ticaret dengesinde (ticaret bilançosu) geçici bir düşüşe neden olacağını ama uzun vadede ise yükselmeye neden olacağını göstermektedir. Dolayısıyla, toplam ticaret analizinden elde edilen sonuçlar, Manat'ın reel bir devalüasyonunun uzun dönemde ticaret dengesi üzerinde anlamlı bir pozitif etki yarattığını, kısa dönemde ise J-egri etkisinin geçerli olduğunu ortaya koymuştur.

Göçer ve Elmas (2013), reel döviz kuru ile dış ticaret dengesi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Araştırmacılar, çalışmalarında Türkiye'nin ara malları, sermaye malları, tüketim malları ve toplam dış ticaret verilerini kullanarak, genişletilmiş, 1989-2012 dönemini genişletilmiş Marshall-Lerner koşulu çerçevesinde çoklu yapısal kırılmalı birim kök ve çoklu yapısal kırılmalı eşbütünleşme yöntemleri yardımıyla analiz etmişlerdir. Elde edilen ampirik bulgulara göre; Türkiye'de bütün mal gruplarında, Genişletilmiş Marshall-Lerner koşulunun geçerli olduğu görülmüştür.

Kemeç ve Kösekaşyaoğlu (2015) ise çalışmalarında Türkiye'nin 1997-2013 dönemindeki dış ticaret ve döviz kuru verilerini kullanarak Marshall-Lerner Koşulu ve J-Eğrisi hipotezini Granger Nedensellik testi, etki-tepki fonksiyonu ve VAR modeli ile test etmişlerdir. Çalışma sonucunda elde edilen bulgular ışığında Türkiye'de 1997-2013 yılları arasında Marshall-Lerner koşulu ve J eğrisi hipotezinin geçerli olmadığı görülmüştür. Dış ticaret açığının reel döviz kurundaki artışla giderilemeyeceği, ülkemizde devalüasyon yerine farklı para ve maliye politikalarının uygulanması gerektiği vurgulanmış ve ayrıca fiyat rekabeti stratejisi yerine 'fiyat dışı rekabet' stratejilerine yer verilmesinin doğru olacağı dile getirilmiştir. Buna gerekçe olarak da Çin ve Hindistan benzeri düşük ücret ve düşük fiyat avantajına sahip ülkelerle fiyat rekabetine girişmenin zor olması gösterilmiştir.

Cambazoğlu ve Güneş (2016), tarafından yapılan yakın tarihli bir çalışmada Türkiye'de ihracat ve ithalat fiyat esnekliklerinin toplamının birden büyük olup olmadığı, diğer bir deyişle, Marshall-Lerner koşulunun uygulanıp uygulanmadığı araştırılmıştır. Bu çerçevede, Türkiye'de ihracat ve ithalat taleplerinin fiyat ve gelir elastikyetleri ile en önemli ikili ticaret ortağı olan Almanya Ocak 2010'dan Aralık 2014'e kadar incelenmiştir. Değişkenler arasında uzun süreli bir işbirliği ilişkisinin araştırılması için ARDL yöntemi kullanılmıştır. Bu çalışmanın bulguları, Türkiye ile Almanya arasındaki ticaretin fiyat esnekliğinin yeterince yüksek olduğu ve bu nedenle de en azından uzun dönemde Türkiye'nin ticaret dengesindeki bozulmanın iyileşmesinin beklendiği görüşünü desteklemektedir. Ayrıca, elde edilen sonuçlar ihracat fiyat esnekliğinin ithalat fiyat esnekliğinden daha büyük olduğunu, Türkiye'nin üretim yapısının genel olarak ithal girdilere dayandığını, Bu nedenle, ithalatın ihracattan daha az esnek olma eğiliminde olduğu yönündedir.

3. Metodoloji

Çalışmanın bu bölümünde elde edilen veri setinin parametrik yöntemlerden En Küçük Kareler (OLS) ve parametrik olmayan yöntemlerden Kernel Denstiy ve Örnek Momentler Entegre Normal Kernel Density (SMINK) tahminleyicilerinin metodolojik yapısı ele alınacaktır.

Ampirik sonuçlar kısmında bu test sonuçlarına yer verilecektir. İlk olarak normal kernel tahminleyicisinin gösterimi ele alınacaktır.

Parametrik Olmayan Kernel Density Tahminleyicisi

$(Y_1, X_1), \dots, (Y_n, X_n)$ gösterimi (Y, X) 'in rassal basit bir formudur. Y sayısal rassal değişken ve $X \in R^k$. Normal kernel tahminleyicisinde beklenen koşul fonksiyonu $g(x)=E[Y|X=x]$ iken formu:

$$\widehat{g}_n(\alpha) = \frac{\sum_{j=1}^n Y_j \exp\left[\frac{-1}{2h_n^2}(\alpha - X_j)^t \widehat{\Sigma}_n^{-1}(\alpha - X_j)\right]}{\sum_{j=1}^n \exp\left[\frac{-1}{2h_n^2}(\alpha - X_j)^t \widehat{\Sigma}_n^{-1}(\alpha - X_j)\right]}$$

$\widehat{\Sigma}_n = (1/n) \sum_{j=1}^n (X_j - \bar{X}_n)(X_j - \bar{X}_n)^t$ ile $\bar{X}_n = \left(\frac{1}{n}\right) \sum_{j=1}^n X_j$, ve h_n ise band genişliğidir. Yenilediğimizde;

$$\widehat{f}_n(\alpha) = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \frac{\exp\left[\frac{-1}{2h_n^2}(\alpha - X_j)^t \widehat{\Sigma}_n^{-1}(\alpha - X_j)\right]}{(h_n \sqrt{2\pi})^k \sqrt{\det(\widehat{\Sigma}_n)}}$$

ise normal kernel tahminleyicisinin $f(\alpha)$ 'in X yoğunluğudur.

Parametrik Olmayan SMINK Density Tahminleyicisi

X_1, \dots, X_n gösterimi $f(\alpha)$ fonksiyonun k değişkenli normal dağılımlı rassal örneğidir. μ beklentisi ve tekil olmayan matrisi ise Σ 'dir. $\alpha^{(i)}$, α 'in i 'inci bileşenidir ve $X_{i,j}$ ise X_j 'in i 'inci bileşenidir. Buna göre SMINK density tahminleyicisi:

$$\widehat{f}(\alpha|Y) = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \left(\prod_{i=1}^k I(\alpha^{(i)} \neq X_{i,j}) \right) \widehat{f}_{n,j}(\alpha|Y) \text{ şeklindedir.}$$

Buna göre;

$$\begin{aligned} \widehat{f}_{n,j}(\alpha|Y) &= \left((\gamma \sqrt{2\pi})^k \det(\widehat{\Sigma}) \right)^{-1} \\ & \times \exp\left[-\frac{1}{2}(\alpha - \sqrt{1-\gamma^2} X_j - (1 - \sqrt{1-\gamma^2}) \bar{X})^t \widehat{\Sigma}^{-1} x (\alpha - \sqrt{1-\gamma^2} X_j - (1 - \sqrt{1-\gamma^2}) \bar{X}) / \gamma^2 \right], \text{ ile } \bar{X} = \left(\frac{1}{n}\right) \sum_{j=1}^n X_j \text{ ve } \widehat{\Sigma} = (1/n) \\ & \sum_{j=1}^n (X_j - \bar{X})(X_j - \bar{X})^t \text{ şeklindedir.} \end{aligned}$$

Parametrik En Küçük Kareler (OLS) Tahminleyicisi

$y = a + bx$ doğrusu üzerindeki (x_i, y_i) noktaları ile verilen (x_i, y_i) serpmen noktaları arasındaki uzaklıkların kareleri toplamını minimum yapan a ve b katsayılarını bulma işleminden ibarettir. Bu katsayılar bulununca, $y = a + bx$ doğrusu (regresyon doğrusu) bulunmuş olur. Bu uzaklıkların kareleri toplamı;

$$\bar{y}_i = a + bx_i$$

$$T = \sum_{i=1}^n (\bar{y}_i - y_i)^2$$

$$T = \sum_{i=1}^n (a + bx_i - y_i)^2$$

T yi minimum yapan a ve b sayılarını bulmak için, T nin a ve b ye göre kısmi türevlerini sıfır yapan değerleri bulmalıyız. Bunun için;

$$\frac{\partial T}{\partial a} = \sum_{i=1}^n (a + b x_i - y_i) = 0$$

$$\frac{\partial T}{\partial b} = \sum_{i=1}^n (a + b x_i - y_i) x_i = 0$$

denkleminin çözülmesi gerekir. Bu denklemleri düzenlersek,

$$\begin{pmatrix} n & \sum_{i=1}^n x_i \\ \sum_{i=1}^n x_i & \sum_{i=1}^n x_i^2 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} a \\ b \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \sum_{i=1}^n y_i \\ \sum_{i=1}^n x_i y_i \end{pmatrix}$$

yazabiliriz. Bu matrisleri soldan sağa doğru M, A, N ile gösterirsek $MA = N$ matris eşitliği elde edilir. Serpme diyagramındaki noktaların koordinatlarından yararlanarak,

$$X = \begin{pmatrix} 1 & x_1 \\ 1 & x_2 \\ \dots & \dots \\ 1 & x_n \end{pmatrix} \text{ ve } Y = \begin{pmatrix} y_1 \\ y_2 \\ \dots \\ y_n \end{pmatrix}$$

matrisleri tanımlanırsa, $M = X^T X$ ve $N = X^T Y$ olduğu görülür. Buradan, $(X^T X)A = X^T Y$ çıkar. Bu matris eşitliğinden A matrisini çözersek, $A = (X^T X)^{-1} X^T Y$ buluruz. Sağ taraftaki matrisleri yerlerine yazarak A matrisini bulabiliriz. Bu da aradığımız a ve b katsayılarının bulunması demektir.

Tüm yukarıda bahsettiğimiz tahminleyicilerin bağlamında, ampirik kısımda ilk önce parametrik olmayan tahminleyicilerin veri setindeki sonuçlarına değinilecektir. Ardından, parametrik olan tahminleyiciye göre ihracat talep ve ithalat talep modelleri elde edilecektir.

Buna göre, döviz kuru artışlarının, dış ticaret kalemleri üzerinde yapacağı arttırıcı veya azaltıcı etki ithal ve ihracat mallarının, talep ve arz esnekliğine bağlıdır (Miles, 1979: 600-620). Buna göre yaşanan devalüasyonun dış ticarete mutlak etkisinin olabilmesi için ithal malları ve ihracat malları talep esneklikleri mutlak değerleri toplamının, birden büyük ($|e_x| + |e_m| > 1$) olması gerekmektedir (Lerner, 1944: 50-78). Marshall-Lerner koşulu, aşağıdaki denklemler yardımıyla elde edilmektedir.

İhracat Talep Modeli:

$$XV_t = \beta_0 + \beta_1 PEX_t + \varepsilon_{1t} \quad (1)$$

İthalat Talep Modeli:

$$MV_t = \beta_2 + \beta_3 PEM_t + \varepsilon_{2t} \quad (2)$$

Burada XV; İhracat mallarının dış talep elastikyetini, MV; İthalat mallarının iç talep elastikyetini, PEX; ihracat malları fiyat indeksi, PEM; ithal malları fiyat indeksini ifade etmektedir. β_1 ; ihracatın, β_3 ; ithalatın reel döviz kuru esnekliğini göstermektedir. Buradan hareketle, Marshall-Lerner koşulunun sağlanabilmesi için; ($|e_x| + |e_m| > 1$) olması gerekmektedir⁶. Böylece bir ülkenin dış ticaret dengesi; reel döviz kuru üzerinden belirlenmektedir.

4. Değişkenler, Veri Seti ve Ampirik Sonuçlar

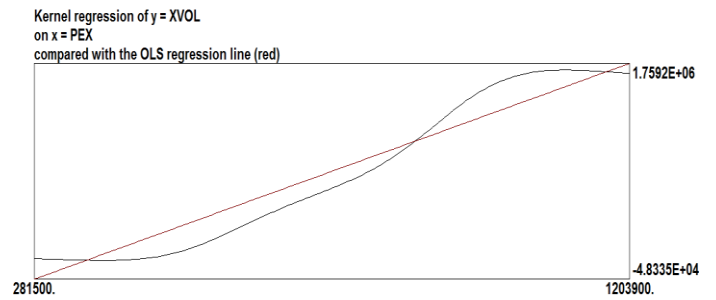
Bu çalışmada Türkiye'de Marshall-Lerner Koşulunun geçerli olup olmadığı analiz edilecektir. Bunun için 1950-2000 yılları arasında kapsayan bir dönem için Türkiye ile Türkiye'nin dış ticaret ortakları arasındaki ticaret miktarları ve fiyat düzeyleri dikkate alınacaktır. Oluşturulan modellerde kullanılan yöntem eşbütünleşme (cointegration) yöntemidir. 1950-2000 yılları arasında düzenlenen veriler baz alınarak birbirinden ayrı şekilde ithalat ve ihracat denklemleri oluşturulmuştur. Bu regresyonlardaki değişkenler ise şu şekilde tanımlanmaktadır:

Tablo 1. Kullanılan Değişkenler

Değişken Simgesi	Değişken İçeriği
XV	İhracat mallarının dış talep elastikyetini vermektedir. Buda (X / PEX) formülünden bulunmuştur.[Burada X: Türkiye'nin dış ticaret ortakları ile yaptığı ihracat miktarı iken, PEX ise (1980=100) baz alınarak oluşturulmuş ihracat malları fiyat endeksidir.]
PEX	(1980=100) baz alınarak oluşturulmuş ihracat malları fiyat endeksidir.
MV	İthalat mallarının iç talep elastikyetini vermektedir. Buda (M/PEM) formülünden bulunmuştur.[Burada M: Türkiye'nin dış ticaret ortakları ile yaptığı ithalat miktarı iken, PEM ise (1980=100) baz alınarak oluşturulmuş ithal malları fiyat endeksidir.]
PM	(1980=100) baz alınarak oluşturulmuş ithal malları fiyat endeksidir.
D1977	Bir kukla değişkendir. Kukla değişken alınmasının amacı ise Türkiye'nin dış ticaret politikasının 1980'den sonra köklü olarak değiştirmesinden kaynaklanan yapısal kırılma dönemidir.

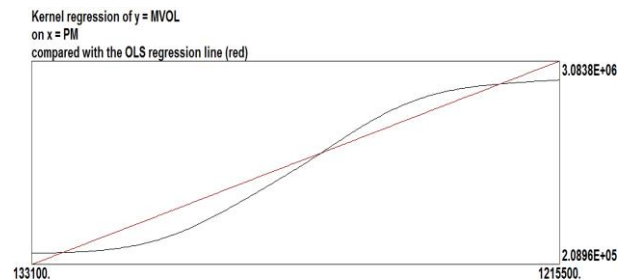
Kernel density tahminleyicisine göre model (1) ve Model (2)'nin simülasyon gösterimleri aşağıda verilmiştir.

Şekil 1. Kernel Density Tahminleyicisi (Model-1)



Şekil-1'e göre parametrik olmayan modelin R^2 değeri 0,49 bulunurken, kırmızı ile gösterilen OLS tahminleyicisi ile bir birine yakın bir seyir izlediği görülmektedir.

Şekil 2. Kernel Density Tahminleyicisi (Model-2)



Şekil-2'ye göre parametrik olmayan modelin R^2 değeri 0,54 bulunurken, kırmızı ile gösterilen OLS tahminleyicisi ile bir birine yakın bir seyir izlediği görülmektedir. Sonuç olarak model-1 ve model-2'in parametrik veya parametrik olmayan tahminleyici ile tahminlenmesi açısından büyük farklılık görülmemektedir.

Modellerin birde SMINK sonuçlarına bakıldığında;

Tablo 2. SMINK Density Tahminleyicisi Model-1 ve Model-2 Sonuçları

SMINK Test Değerleri	Model-1	Model-2
%1	0,980	0,976
	Regresyon lineer ve OLS'ye uygundur.	Regresyon lineer ve OLS'ye uygundur.
%5	0,906	0,904
	Regresyon lineer ve OLS'ye uygundur.	Regresyon lineer ve OLS'ye uygundur.
%10	0,821	0,820
	Regresyon lineer ve OLS'ye uygundur.	Regresyon lineer ve OLS'ye uygundur.

Tabloya göre Kernel Destiny tahminleyicisindeki sonuçlara paralel olarak veri setinin Model-1 ve Model-2'ye göre OLS ile tahminlenmesi desteklenmektedir.

Yukarıda elde edilen sonuçlar dikkate alındığında modellerin OLS kullanılarak eşbütünleşimi ve birim kök durumunu araştırmak için Agumented Dickey Fuller (ADF) test istatistiği ve kritik değerler kullanılmıştır. Buna göre (Tablo 3);

Tablo 3. Değişkenlerin Birim Kök Test Sonucu

ADF	I(0)	Critical Value	I(1)	Critical Value	Sonuç
PEX	-2.33652	-3.5682*	-5.329	-3.5682*	I(1)*
		-2.9215**		-2.9215**	
		-2.5983***		-2.5983***	
LXV	-0.10172	-3.5682*	-5.235	-3.5713*	I(1)*
		-2.9215**		-2.9228**	
		-2.5983***		-2.5990***	
LMV	-0.44571	-3.5682*	-4.744	-3.5713*	I(1)*
		-2.9215**		-2.9228**	
		-2.5983***		-2.5990***	
PM	-2.56727	-3.5682*	-6.340	-3.5713*	I(1)*
		-2.9215**		-2.9228**	
		-2.5983***		-2.5990***	

(MacKinnon, 1991;130-158) * %1, ** %5, *** %10

PEX için ADF istatistiği -2.33 olarak bulunmuştur. Bulunan değer %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyindeki kritik değerlerinden daha büyüktür. Bu da bize PEX'in birim köke sahip olduğunu yani durağan olmadığını göstermektedir. Bu durumda PEX serisinin birinci farkı alınır ve tekrar birim kök testine tabi tutulur. Birinci farkın kök testi aşağıda verilmiştir. Test sonucuna göre birinci farkın durağan olduğu görülmektedir. Çünkü Dickey-Fuller test istatistiği -5.32, %1, %5 ve %10 kritik değerlerinden daha küçüktür. Sonuçta PEX serisi birinci dereceden durağandır veya birinci dereceden eşbütünleşendir. LXV için ADF istatistiği -0.10 olarak bulunmuştur. Bulunan değer %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyindeki kritik değerlerinden daha büyüktür. Bu da bize LXV'in birim köke sahip olduğunu, yani durağan olmadığını göstermektedir. Bu durumda LXV serisinin birinci farkı alınır ve tekrar birim kök testine tabi tutulur.

Birinci farkın kök testi aşağıda verilmiştir. Test sonucuna göre birinci farkın durağan olduğu görülmektedir. Çünkü Dickey-Fuller test istatistiği -5.23, %1, %5 ve %10 kritik değerlerinden daha küçüktür. Sonuçta LXV serisi birinci dereceden durağandır veya birinci dereceden eşbütünleşendir. Birim kök testi sonucunda PEX ve LXV serilerinin eşbütünleşen seriler olduğu ortaya çıkmıştır. Çünkü her iki seri de birinci dereceden durağandır (eşbütünleşendir). Bu iki seri arasında yapılacak bir regresyon analizi bize gerçek ilişkiyi gösterir. LXV değişkenini bağımlı değişken ve PEX değişkenini de açıklayıcı değişken olarak aldığımızda ve regresyon analizi uyguladığımızda aşağıdaki sonuçları elde ederiz. PM için Dickey-Fuller istatistiği -2.56 olarak bulunmuştur. Bulunan değer %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyindeki kritik değerlerinden daha büyüktür. Buda bize PM'in birim köke sahip olduğunu yani durağan olmadığını göstermektedir. Bu durumda PM serisinin birinci farkı alır ve tekrar birim kök testine tabi tutulur. Birinci farkın kök testi aşağıda verilmiştir.

Yukarıdaki test sonucuna göre birinci farkın durağan olduğu görülmektedir. Çünkü Dickey-Fuller test istatistiği -6.34, %1, %5 ve %10 kritik değerlerinden daha küçüktür. Sonuçta PM serisi birinci dereceden durağandır veya birinci dereceden eşbütünleşendir. LMV için Dickey-Fuller istatistiği -0.44 olarak bulunmuştur. Bulunan değer %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyindeki kritik değerlerinden daha büyüktür. Bu da bize LMV'in birim köke sahip olduğunu yani durağan olmadığını göstermektedir. Bu durumda LMV serisinin birinci farkı alınır ve tekrar birim kök testi uygulanır. Birinci farkın kök testi aşağıda verilmiştir. Yukarıdaki test sonucuna göre birinci farkın durağan olduğu görülmektedir. Çünkü Dickey-Fuller test istatistiği -4.74, %1, %5 ve %10 kritik değerlerinden daha küçüktür. Sonuçta LMV serisi birinci dereceden durağandır veya birinci dereceden eşbütünleşendir. Birim kök testi sonucunda PM ve LMV serilerinin eşbütünleşen seriler olduğu ortaya çıkmıştır. Çünkü her iki seri de birinci dereceden durağandır (bütünleşendir). Bu iki seri arasında yapılacak bir regresyon analizi bize gerçek ilişkiyi gösterir. LMV değişkenini bağımlı değişken ve PM değişkenini de açıklayıcı değişken olarak aldığımızda ve regresyon analizi uyguladığımızda aşağıdaki sonuçları elde ederiz.

Model-1: (İhracat denklemi)

$$\text{Log}(XV) = 29.65 - 0.74 \text{Log}(PEX) + 1.95 D1977 \quad (1)$$

$$(2.63) \quad (0.391) \quad (0.198)$$

$$(11,261) \quad (-2,888) \quad (9,858)$$

$$(0,00) \quad (0,00) \quad (0,06)$$

$$(R_2=0.75, F_{hesap} = 74.34)$$

Regresyonun R_2 'nin 0.75 olması ise bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücünün yüksek olduğunu göstermektedir. Kukla değişken olan D_{1977} 'nin de modelde katsayı olarak anlamlı çıkması bu dönemde ekonomik olarak bir dönüşümün gerçekleştiğini göstermiştir.

Model-2 : (İthalat denklemi)

$$\text{Log(MV)} = 37,7 - 0.30 \text{ Log(PM)} + 1.59 D_{1977}$$

$$(2,459) \quad (0,401) \quad (0,183)$$

$$(15,352) \quad (-2,763) \quad (8,696)$$

$$(0,00) \quad (0,00) \quad (0,00)$$

$$(R_2=0.63, F_{hesap} = 42,3)$$

Hesaplanan regresyon da F değeri modelin anlamlı olduğunu açıklamaktadır (x: %5 alınmıştır). Regresyonun R_2 'nin 0.63 olması ise bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücünün orta düzeyde olduğunu göstermektedir. Kukla değişken olan D_{1977} 'nin de modelde katsayı olarak anlamlı çıkması bu dönemde ekonomik olarak bir dönüşümün gerçekleştiğini göstermiştir.

Sonuç olarak: Marshall – Lerner koşulunun Türkiye üzerine değerlendirmesinin yapıldığı modelde ihracat malları talep elastikiyeti (e_m) için 0.74 değeri bulunmuştur. İthal malları talep elastikiyeti (e_x) için ise 0.30 değeri elde edilmiştir. Teorik kısmında da bahsettiğimiz gibi Marshall-Lerner koşulunun sağlanması için ($e_x + e_m > 1$) olması gerekmektedir. Bu modelde de ($0.74 + 0.30 = 1.03 > 1$) değeri elde edilmiş ve 1950-2000 yılları arasında Türkiye ile Türkiye'nin dış ticaret ortakları arasındaki ticarete Marshall-Lerner Koşulunun sağlandığı sonucuna ulaşılmıştır. Kurulan regresyonda, modelin kalıbının doğruluğu ve değişen varyans sorununun olup olmadığını anlamak için yapılan White Heteroskedasticity Test sonucu aşağıda verilmiştir.

Tablo 4. White Heteroskedasticity Test Sonuçları

White Heteroskedasticity Test	F-değeri (prob.)	Obs*R ₂ (prob.)
Model-1	22.1441 0.000000	29.8685 0.000001
Model-2	6.65427 0.000774	15.2040 0.001650

Test sonucunda (Tablo 4) denklemlerde değişen varyans ve model kurma hatasının olmadığını bulmaktayız.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada 1950-2000 yılları arasında ki Türkiye ve Türkiye'nin dış ticaret ortakları ülkeleri arasında yapılan ticaret dikkate alınmıştır. Ele alınan dönem içinde döviz kurunda yapılan devalüasyon etkisinin Marshall-Lerner koşulunda sağlanıp sağlanmadığı araştırılmıştır. Bahsedilen dönemde Türkiye ekonomisinin dış ticaretinde iki köklü değişiklik yaşadığını görmekteyiz. 1950-1980 dönemindeki "ithal ikameci" dış ticaret politikasından, 1980 sonrası "ihracata dayalı" dış ticarete geçiş olduğunu görmekteyiz. Ekonomide tüm kurumlar ve aktörler bu değişimden etkilenmiştir. Tüm bu politika değişiminin dış ticaret yapısının da değişimine yol açtığı görülmektedir.

Elde edilen sonuçlara göre Marshall-Lerner koşulunda sağlıklı bir devalüasyonu gösteren ithal ve ihracat malları talep esnekliklerinin toplamının 1'den büyük durumunun zayıf bir değerle geçildiği görülmektedir. Bu sınırına yakın bulunan değer devalüasyon sonrası ekonomide ortaya çıkacak etkinin sınırlı kalmasını işaret etmektedir. Bu durumun ekonomik yapıdan kaynaklandığını ve yapısal dönüşümle etkinin artırılabilirliğini söyleyebiliriz. Ayrıca, Türkiye'nin ihracat malları fiyat elastikiyeti (e_x) değeri teoride beklenen değerden (beklenen değer 1'den büyük olması) daha düşük çıktığı görülmüştür. Bunun sonucu olarak Türkiye'nin

ürettiği ihracat mallarının daha çok inelastik mallar ($(e_x) (0.74) < 1$) olduğunu söyleyebiliriz. Bu mal grubu, daha çok tüketime yönelik ve yarattığı katma değer bakımından zayıftır. Sahip olduğu elastikiyet değerini ve yaratılan katma değeri yükseltmek hedeflendiğinde üretilen mal deseninin daha çok teknoloji ağırlıklı olması gerekmektedir. Bunun içinde Türkiye ekonomisinin yüksek katma değeri bulunan mamullerin üretiminde uzmanlaşması ve bunların ihracatına yönelmesi zaruridir.

Notlar

¹ Yerli para devalüe edilmeden önce; İthal malı talep fiyat esnekliği (e_m) ile ihracat malı talep esnekliğinin (e_x) toplamının birden büyük olması koşuldur. ($e_x + e_m > 1$).

² Dış ticarete konu olan malların yerli ikamelerinin üretilmesi esasından ekonomik büyümenin finansmanı amaçlanmaktadır.

³ Dış ticarete ihracat malları kazancı üzerinden ekonomik büyümenin finansmanı amaçlanmaktadır.

⁴ Döviz kurunun para otoritesi (genellikle Merkez Bankası) tarafından belirlendiği kur sistemidir.

⁵ Döviz kurunun serbest döviz piyasasında belirlendiği kur sistemidir.

⁶ 1990'ların sonlarından itibaren ülkelerin gelir seviyelerinin denkleme katılarak "Genişletilmiş Marshall-Lerner Koşulu" adı altında bir yönteminde olduğunu görmekteyiz. [$|e_x| + |e_m| + |e_g^x| + |e_g^m| > 1$](e_g^x : ihracatın gelir esnekliği), (e_g^m : ithalatın gelir esnekliği). Çalışma içinde yer verilmese de yapılan analiz sonucunda ihracatın ve ithalatın gelir esnekliklerinin modele eklenmesi sonucu ele alınan dönme için tüm esneklik değerlerinin toplamının 1'den büyük olduğunu görmekteyiz. Çalışmada bu analize yer verilmemesinde, gelişmekte olan ülkelerdeki gelir seviyesi değişiminin döviz kurlarından aşırı etkilenmesinin yaratacağı sapma ve orijinal modele bağlı kalmak istendiğinin bulunduğunu söyleyebiliriz.

Kaynakça

- Aksu, M. (2007). *Marshall – Lerner Yaklaşımı Çerçevesinde Reel Döviz Kuru ve Ticaret Dengesi Arasındaki İlişki: Kuram ve Türkiye Örneği*. Yüksek Lisans Tezi. Aydın: Adnan Menderes Üniversitesi.
- Bozdağlıoğlu, U. Y. E. (2007). Türkiye'nin İthalat ve İhracatının Eşbütünlük Yöntemi İle Analizi (1990-2007). *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(9), 213–224.
- Cambazoğlu, B., & Güneş, S. (2016). Marshall-Lerner Condition Analysis: Turkey Case. *Economics, Management, and Financial Markets*, 11(1), 272–283.
- Dickey, D. A., & Fuller, W.A. (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Journal of The American Statistical Society*, 75, 427–431.
- Göçer, İ., & Elmas, B. (2013). Genişletilmiş Marshall-Lerner Koşulu Çerçevesinde Reel Döviz Kuru Değişimlerinin Türkiye'nin Dış Ticaret Performansına Etkileri: Çoklu Yapısal Kırılmalı Zaman Serisi Analizi. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 1(7), 137-157.
- Jamilov, R. (2013). J-Curve Dynamics and the Marshall-Lerner Condition: Evidence from Azerbaijan. *Transition Studies Review*, 19(3), 313–323.

- Kemeç, A., & Kösekahyaolu, L. (2015). J Eğrisi Analizi ve Türkiye Üzerine Bir Uygulama. *Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 2(1), 4-29.C
- Lerner, A. P. (1944). *The Economics of Control: Principles of Welfare Economics*. Newyork: The Macmillan Yayınları, 50-78.
- MacKinnon, J. G. (1991). Critical Values for Cointegration Tests. İçinde: R.F. Engle & C.W.J. Granger (Ed.), *Long-run Economic Relationships* (s.130-158). Oxford: Oxford University Yayınları.
- Mahmud, S. F., Ullah, A., & Yucel, M. E. (2004). Testing Marshall-Lerner Condition: A Non-Parametric Approach. *Applied Economics Letters*, 4(11), 231-236.
- Miles, M. A. (1979). The Effects of Devaluation on the Trade Balance and the Balance of Payment: Some New Results. *Journal of Political Economy*, 6(4), 600-620.
- Oskooee, B. M., & Ratha, A. (2004). The J-Curve: A Literature Review. *Applied Economics*, 13(36), 1377-1398.
- Vergil, H., & Erdoğan, S. (2009). Döviz Kuru-Ticaret Dengesi İlişkisi: Türkiye Örneği. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9(5), 35-57.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Online Alışverişte Bilişsel Çelişki Davranışlarının İncelenmesi

The Evaluation of Cognitive Dissonance in Online Shopping Behaviour

Hatice Aydın ^{a,*}, Özer Yılmaz,^b

^a Doç. Dr., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, 10200, Balıkesir/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-5581-7216

^b Dr. Öğr. Üyesi, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, 10200, Balıkesir/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-8207-8682

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Algılanan Güven
Algılanan Fiyat Değeri
Hedonik Eğilim
İçgüdüsel Alım
Bilişsel Çelişki

ÖZ

Bilişsel çelişki, tüketicinin satın alma davranışı ile ilgili yaşadığı kaygı ya da belirsizlik durumunu ifade etmektedir. Bu belirsizlik, geleneksel alışveriş alışkanlıklarıyla büyüyen Y kuşağı üzerinde daha da yüksek olabilmektedir. Bu çalışmada hedonik tüketim eğilimi, içgüdüsel alım, algılanan risk, değer ve güven faktörlerinin bilişsel çelişkiye ve bilişsel çelişkinin yeniden satın alma niyetine etkisini tespit etmek amaçlanmıştır. Bu amaçla internetten alışveriş yapan tüketicilere online anket yöntemi uygulanmıştır. Araştırma modelinin verileri kolayda örnekleme yöntemiyle elde edilmiş ve Kısmi En Küçük Kısmi Kareler (PLS) yöntemine dayanan yapısal eşitlik modellemesi ile analiz edilmiştir. Araştırmadan elde edilen sonuçlara göre, hedonik tüketimi eğilimi, içgüdüsel alımlar, algılanan risk ve algılanan değer bilişsel çelişki üzerinde etkilidir. Ayrıca bilişsel çelişki yeniden satın alma niyetine etki etmektedir. Çalışmanın sonuçları itibarı ile literatüre ve gelecek çalışmalara yol gösterici olması beklenmektedir.

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 Ağustos 2018
Received in revised form 28 Ağustos 2018
Accepted 30 Ağustos 2018

Keywords:

Perceived Trust
Perceived Value
Hedonic Consumption
Impulsive Buying
Cognitive Dissonance

ABSTRACT

Cognitive dissonance in the context of consumption refers to the state of anxiety or uncertainty about the consumer's buying behaviour. This uncertainty can be even higher on the Generation-Y. In this study, it was aimed to determine the effect of hedonic consumption tendency, impulsive purchases, perceived risk, value and trust factors on the cognitive dissonance and cognitive dissonance on repurchase intention. For this purpose, an online survey method was applied to consumers who shop online. The data of the research model were collected by convenience sampling method with face to face interview, and analysed with Partial Least Squares (PLS) based structural equation modelling. The probable outcomes of the study are that hedonic consumption tendency, impulsive purchases and perceived risk increase cognitive dissonance, and perceived value and trust factors reduce cognitive dissonance. It is expected that the results of the research will guide the literature and future studies.

1. Giriş

Tüketiciler önceleri satın alma kararlarının çoğunu mağazada vermekte ve istedikleri ürünleri planlı şekilde

almaktaydılar. Ancak teknolojinin hızlı gelişimi ve yaygınlaşan internet kullanımı günümüzde internetten alışverişini popüler bir alışveriş şekli olarak karşımıza çıkarmıştır (Çalışkan vd., 2017: 136). Tüketicilerin

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: haydin@bandirma.edu.tr

internetten alışverişlerinde zaman tasarrufu ve kolaylık elde etmelerinin yanında alımlarla ilgili yaptıkları değerlendirme sonucunda bir takım olumsuzluklar da hissettikleri bilinmektedir. İnternette alışveriş sonucunda bazı tüketiciler çeşitli nedenlerle yaptıkları alımlara yönelik çeşitli tereddütler ve pişmanlıklar yaşayabilmektedirler. Tüketicinin yaptığı alışveriş tercihinin akıllıca olup olmadığı yönündeki kaygısı ya da tereddütü bilişsel uyumsuzluğu ifade etmektedir. İnternet ya da online alışverişlerde bilgilerin ve sitenin güvenilirliği, sitedeki görsellik vb. birçok etken elektronik ortamda alışveriş yapan tüketicilerin bilişsel çelişki yaşamaları üzerinde etkili olabilmektedir (Eskiler ve Altunışık, 2012). Tüketiciler en çok zevk almak ve ya mutlu olmak gibi hedonik nedenlerin ve içgüdüsel davranışların kendilerini internette satın almaya ittiğini ifade etmektedirler (Saleem vd., 2012). Dolayısıyla tüketiciyi alışveriş yapmaya yönlendiren temel faktörlerden biri olarak hedonik ve içgüdüsel eğilimler karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca tüketiciler internette alışverişlerde firmanın güven vermesini, düşük fiyat değeri sunmasını ve algıladıkları riski azaltmasını beklemektedirler (Lapin, 2006, Ayazlar ve Yüksel, 2012; Eskiler ve Altunışık, 2015). Dolayısıyla çelişkinin alışveriş davranışlarında ortaya çıkmasının temel nedeni olarak ürünün performansının beklentilerden farklı olması karşımıza çıkmaktadır (Saleem vd., 2012: 1052). Duygusal (hedonik ve içgüdüsel) ve rasyonel (algılanan risk, güven ve fiyat değeri) beklentileri arasında sıkışıp kalan tüketicilerin online alışverişlerin sonucunda bilişsel uyumsuzluk ya da kaygı hali yaşamaları kaçınılmazdır. Bilişsel çelişki insanları psikolojik anlamda rahatsız eden bir durum olarak tanımlanmaktadır (Sweeney vd., 2000). Bu kaygı, satın alma sürecinin her aşamasında hissedilebilmekle birlikte farklı ölçülerde tüketicilerin davranışına yansıtılabilmekte ve gelecekteki satın alma kararlarını da olumsuz yönde etkileyebilmektedir (Soutar ve Sweeney, 2003; Koller ve Salzberger, 2008).

Tüketicinin sadece hedonik ve içgüdüsel eğilimlerine hizmet etmeyen algıladıkları riskleri azaltılabilir ve fiyat değerini arttırabilen online işletmelerin tüketicide tekrar satın alma isteğini arttıracakları düşünülmektedir. Bu düşünceden yola çıkılarak araştırmanın amacı bilişsel çelişki üzerinde etkisi olan söz konusu değişkenleri ve bilişsel çelişkinin yeniden satın alma niyetine etkisini belirleyebilmektir. Bu amaçla online alışveriş hizmetinden yararlanan tüketiciler üzerinden anket çalışması yapılmıştır. İki bölümden oluşan bu çalışmanın ilk kısmında güven, algılanan fiyat değeri, algılanan risk, hedonik ve içgüdüsel eğilim ile ilgili literatüre ve ikinci kısımda ise araştırmanın sonuçlarına yer verilmiştir. İnternette alışveriş yapan müşterilerle gerçekleştirilen bu çalışmada güven dışındaki faktörlerin bilişsel çelişki üzerindeki etkisinin ve bilişsel çelişkinin yeniden satın alma niyeti üzerindeki etkisinin anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bilişsel çelişkinin azaltılması için algılanan fiyat değeri, risk, hedonik ve içgüdüsel alımların etkili olduğuna dikkat çeken bu çalışmanın beklenen önemli katkıları bulunmaktadır. Bunlardan birisi, içgüdüsel alımların, hedonik eğilimlerin, güven, değer ve riskin online alışverişte bilişsel çelişki yapısı için önemli faktörler olduğunu ortaya koymasıdır. İkincisi internette satış yapan firmalara, bilişsel uyumsuzluğu etkileyebilecekleri stratejileri belirlemede bu faktörlere öncelik verebileceklerini hatırlatmasıdır.

2. Literatür ve Hipotezler

Bilişsel çelişki, sosyolojiden psikolojiye kadar çeşitli alanlarda araştırmalara konu olmuştur. Son yıllarda pazarlama alanında yapılan çalışmaların sayısı da artmaktadır. Yapılan bazı çalışmalar aşağıdaki gibi sunulmuştur.

George ve Yaoyuneyong (2010), öğrencilerin içgüdüsel alımları ve bilişsel uyumsuzlukları üzerine yaptıkları araştırmada içgüdüsel alımların bilişsel uyumsuzluk üzerindeki etkisinin planlı alımlardan daha az olduğunu tespit etmişlerdir. Kim (2011), bilişsel uyumsuzluk, güven ve değer arasındaki ilişkiyi incelemiş ve tüketicilerin mevcut inancıyla uyumsuz WOM mesajıyla karşı karşıya bulunduğu durumda bilgiyi nasıl işlediğini anlamak için bir model önermektedir. Sonuçlara göre tekrarlanan davranışın öncüllerinden birinin de bilişsel uyumsuzluk olduğu tespit edilmiştir. Wanninayake ve Chovancová (2012), içgüdüsel ve planlı alımların bilişsel uyumsuzluk yaşama üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Sonuçlara göre içgüdüsel alımların planlanan alımlara göre bilişsel uyumsuzluk üzerinde daha etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ayazlar ve Yüksel (2012), web sitesinin kalitesi, algılanan risk ve güvenin bilişsel çelişkiye ve çelişkinin tüketim davranışlarına etkilerini araştırmıştır. Sonuçlara göre, çelişkinin artması web sitesini tekrar kullanma olasılığını azaltmakta ve web sitesinin kalitesi diğer özelliklere göre çelişki üzerinde daha etkili olmaktadır. Saleem vd. (2012), hedonik tüketim eğilimi, içgüdüsel alımlar ve ilgilenimin bilişsel uyumsuzluk üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Sonuçlara göre hedonik eğilimin bilişsel uyumsuzluğa etkisinin anlamsız olduğunu, ancak ilgilenim ve içgüdüsel alımların etkisinin anlamlı olduğunu tespit etmişlerdir.

Konuyla ilgili Sharifi ve Esfidani (2013) ise, ilişkisel pazarlamanın satın alma sonrasında yaşanan bilişsel çelişkiyi azaltarak müşteri sadakatini ve memnuniyetini arttırdığını, bu ilişki üzerinde de güvenin aracılık rolünün bulunduğunu tespit etmişlerdir. Liang (2016), tüketicilerin satın alma sonrası internette okuduğu olumlu yorumların bilişsel çelişkiyi azalttığı ve bu kişilerin aynı işletmeden tekrar alışveriş yapmak konusunda daha istekli davrandıklarını tespit etmişlerdir. Çalışkan vd. (2017), online alışveriş yapan tüketicilerin algıladıkları web sitesi kalitesinin bilişsel çelişki üzerindeki etkisini ve bu etkide kurumsal itibar algısının aracı rolünü belirlemeyi amaçlamışlardır. Araştırma sonucunda tüketicilerin algıladıkları web sitesi kalitesinin bilişsel çelişki üzerinde negatif etkisi ve bu etkide kurumsal itibarın kısmi aracı rolü tespit edilmiştir.

Geçmiş yıllarda yapılan çalışmalar bir bütün olarak değerlendirildiğinde; internette alımlarda ön plana çıkan içgüdüsel alım, hedonik tüketim eğilimi, güven, algılanan risk ve değer algısının etkilerini bir arada değerlendiren herhangi bir araştırmaya rastlanmamıştır. Dolayısıyla bu çalışmanın işletmelere online satışta bilişsel uyumsuzluğu azaltma stratejilerini belirlemelerinde yardımcı olması beklenmektedir.

2.1. Bilişsel Çelişki Kuramı

İki durum arasındaki uyumsuzluğu yansıtan bilişsel çelişki, çelişen tutum, davranış ve inançları içeren bir durum olarak tanımlanmaktadır (Çalışkan vd., 2017: 138). Kavram ilk olarak 1950'li yıllarda ABD'li psikolog Leon Festinger

tarafından literatüre kazandırılmıştır. Festinger'e göre bilişsel çelişki, "insanların davranış, tutum ve çevresi hakkında sahip olduğu bilgi unsurlarının bütünü" dür. Bu kavram birçok alternatif arasından seçim yaparken karşılaşılan psikolojik rahatsızlık durumunu yansıtmaktadır (Festinger, 1962). Bilişsel uyumsuzluk konusu tüketici davranışı ve pazarlama alanında da son yıllarda sıklıkla çalışılan bir olgu haline gelmiştir (Sweeney vd., 2000; Hasan ve Nasreen, 2014; Liang, 2016; Wilkins, Beckenuyte ve Butt, 2016). Bilişsel çelişki pazarlama alanında satın alma davranışlardaki uyumsuzluk hali olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü birey bir karar almadan önce iki ya da daha fazla seçenek arasından kararsız kalabilmektedir. Birey bir ürünü aldığıda daha iyi alternatiflerin olduğunu düşünmesi ya da başka alternatifini kaçırmış olmanın yarattığı pişmanlık ile de bilişsel çelişki içine düşebilmektedir. Ancak sadece ürün ve hizmetler söz konusu olduğunda değil, alışveriş şekli karşısında da tüketici çelişki içine girebilmektedir. Örneğin tüketici internetten alımlar ve ya mağazadan alımlar konusunda kararsız kalabilmektedir. Başka bir deyişle, internetten alışveriş yapan birisi mağazadan alışveriş alternatifinden mahrum kaldığını düşündüğünde ya da yaptığı alışveriş şeklinin akıllıca bir seçim olup olmadığı konusunda belirsizlik yaşadığında bilişsel çelişki ya da uyumsuzluk içinde olabilmektedir. Ancak her satın alma davranışı bilişsel uyumsuzlukla sonuçlanmayabilir.

Eğer satın almaya yönelik verilen karar tüketici için kritik ise, satın alınacak ürün veya hizmet için tüketicinin katlanmayı göze aldığı maliyetler yüksekse, ürün ve hizmet tüketici için vazgeçilmez ise, alternatifi pek yoksa ve ürün beklenen performansı karşılamıyorsa bilişsel çelişki artmaktadır (Korgaonkar ve Moschis, 1982, Mowen, 1995, Ranjbarian vd., 2014). Dolayısıyla bireylerin çelişki içine düşmelerinin önemli nedenleri tüketicinin tutum, değer, algı ve eğilimleri olarak karşımıza çıkabilmektedir. Bazı algılar diğerlerinden düşük ya da yüksek hissedilebilir. Kuvvetli olan algılar diğerleri ile ters düştüğünde verilen karar daha fazla çelişki yaratabilmektedir. Bu nedenle algıların (algılanan değer, güven ve risk) ve eğilimlerin (hedonik tüketim ve içgüdüsel alım) etkisini araştırmak son derece önem taşımaktadır.

2.2. İçgüdüsel Alımların Bilişsel Çelişki Üzerindeki Etkisi

Bilimsel uyumsuzluk hali satın alma davranışı ile birlikte de meydana gelebilmektedir. Ancak Sweeney vd. (2000), tüm alımların bilişsel uyumsuzluk oluşturmadığını öne sürmektedir. Tüketici için geri dönülmez olan alımlarda, finansal değeri yüksek olan ürünlerin alımlarında, çok fazla ürün alternatifi ile karşı karşıya olunan durumlarda ve içgüdüsel alımlardan sonra bilişsel uyumsuzluğun daha çok yaşandığı öne sürülmektedir (Sweeney vd., 2000, Park, 2003; Wanninayake ve Chovancová, 2012). Özellikle içgüdüsel alımlardan sonra tüketiciler ürün ya da hizmetle ilgili değerlendirmeler yapmaktadırlar. Bu nedenle içgüdüsel alımlar daha kötü sonuçlar doğurabilmektedir. Çünkü O'Guinn ve Faber'e göre tüketiciler sadece ürünlerden rasyonel yarar elde etmek için içgüdüsel alım yapmamaktadırlar. Daha çok hedonik motivasyonlarla da alım yapabilmektedirler. Dolayısıyla tüketicilerin içgüdüsel alım yapma eğilimleri arttıkça bilişsel uyumsuzlukları da

artabilmektedir (Wanninayake ve Chovancová, 2012: 162). Başka bir araştırma ise içgüdüsel alımların bilişsel uyumsuzluğu azalttığını ortaya koymaktadır (George ve Yaoyuneyong, 2010: 291). Buradan yola çıkılarak araştırmanın ilk hipotezi ileri sürülmektedir:

H1: İçgüdüsel alımlar bilişsel çelişkiye etki etmektedir.

2.3. Hedonik Tüketimin Bilişsel Çelişki Üzerindeki Etkisi

Tüketiciyi anlık satın almaya iten nedenlerin zevk, yenilik, eğlence vb. hedonik unsurlar olduğu ileri sürülmektedir (Hausman, 2000). Dolayısıyla hedonik nedenlerle ürün ya da hizmet alan tüketicilerin rasyonel nedenlerle ürün ya da hizmet alan tüketicilere göre daha az bilişsel uyumsuzluk yaşadıkları ifade edilmektedir (Saleem vd., 2012: 1053). Tüketicinin yaşayacağı uyumsuzluğu azaltarak başarılı olmak isteyen firmaların ve özellikle de online satış yapan pazarlamacıların web sitesinde ürünün hedonik ya da eğlence değerini ön plana çıkarmaları gerektiği ileri sürülmektedir (Sarkar, 2011: 58-65). Buradan yola çıkılarak çalışmada öne sürülen ikinci hipotez geliştirilmiştir.

H2: Hedonik Tüketim bilişsel çelişkiye etki etmektedir.

2.4. Algılanan Güvenin Bilişsel Çelişki Üzerindeki Etkisi

Online alışveriş ortamında sunulan ürün ya da hizmeti önceden denemenin mümkün olmaması ve site tasarımında özensizliklerin bulunması gibi nedenler, tüketicinin web sitesine ve firmaya güvenmesini engelleyebilmektedir (Lim, 2003). Güvenin düşük olması tüketicinin satın alma sonrası kaygılarını arttırabilmektedir. Tüketicilerin internetten ürün sağlayan firmalara duydukları güvenin yüksek olması ise satın alma sonrasında yaşanacak bilişsel çelişkiyi azaltacağı düşünülmektedir. Online satın almalarda güvenin artması tüketici tarafından çelişkiyi azalttığını ortaya koyan çalışmalar da mevcuttur (Koller ve Salzberger, 2008). Bu bilgiler ışığında ileri sürülen üçüncü araştırma hipotezi şu şekildedir:

H3: Algılanan güven bilişsel çelişkiye etki etmektedir.

2.5. Algılanan Değerin Bilişsel Çelişki Üzerindeki Etkisi

Değer, tüketicinin ürün ya da hizmetin faydaları hakkında yaptığı genel değerlendirmeleridir (Zeithaml, 1988: 14). Ancak bu kavram, algılayana bağlı olarak değişebilmektedir (Boksberger ve Melsen, 2011). Bazı değerlendirmelere göre, değer düşük fiyat, bir üründe beklenen her şey, ödenen fiyat karşılığında elde edilen kalite ve verilenler karşılığında alınan her şeydir (Zeithaml, 1988: 14). Tanımlardan da anlaşıldığı gibi değer tek bir genel ifade ile ölçülebildiği gibi çok boyutlu bir kavram olarak da değerlendirilebilmektedir (Helkkula, Pihlström ve Kelleher, 2009). Ancak internetten yapılan alımlar söz konusu olduğunda tüketicilerin değeri düşük fiyat olarak algıladıkları düşünülmektedir. Bu düşünceden yola çıkılarak algılanan değer fiyat değeri olarak kavramlaştırılmıştır. Algılanan değer, satın alma öncesi ve sonrası gibi tüm süreçlerde ortaya çıkabilen bilişsel bir değerlendirilmeyi etkileyebilmektedir (Eskiler ve Altunışık, 2015: 486). Bu anlamda algılanan değer yükseldikçe algılanan bilişsel uyumsuzluğun azalacağı beklenmektedir.

Bu doğrultuda geliştirilen dördüncü araştırma hipotezi şu şekildedir:

H4: Algılanan değer bilişsel çelişkiye etki etmektedir.

2.6. Algılanan Riskin Bilişsel Çelişki Üzerindeki Etkisi

Online ortamda satışa sunulan ürünü deneme imkanı olmamaktadır. Bununla birlikte, site tasarımında özensizlikler olabilmektedir. Bu durumların hepsi tüketicilerin online satın alma sonrası çeşitli riskleri daha fazla algılamalarına neden olmaktadır. Başka bir deyişle geleneksel alışveriş yöntemlerine nazaran tüketiciler, internette yapılan alışverişlerde daha yüksek düzeyde risk algılayabilmektedirler (Cesur ve Tayfur, 2015: 20). Algılanan risk, online satın almanın en temel engelleyicisi olarak karşımıza çıkabilmektedir (Udo vd, 2010). Tüketicilerin algıladıkları risk yükseldikçe satın alma davranışından sonra yaşadıkları çelişki de artabilmektedir (Koller ve Salzberger, 2007). Buradan yola çıkarak araştırmanın beşinci hipotezi ileri sürülmektedir:

H5: Algılanan risk bilişsel çelişkiye etki etmektedir.

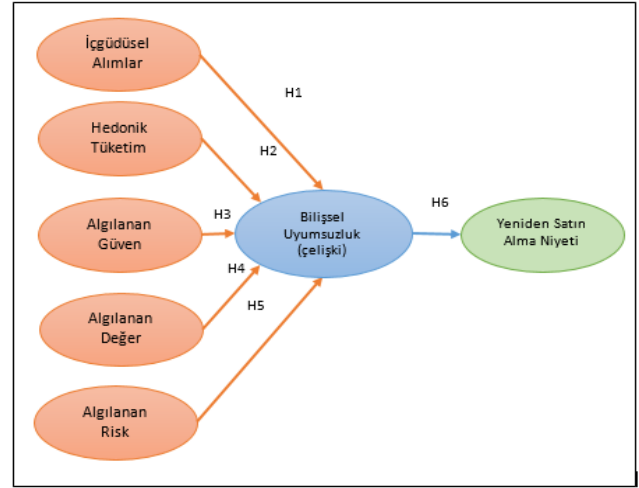
2.7. Bilişsel Çelişkinin Yeniden Satın Alma Niyetine Etkisi

Bilişsel çelişki ya da uyumsuzluk tüketici davranışlarını etkileyebilmektedir (Cummings ve Venkatesan, 1976). Bilişsel çelişki tüketicinin online satın alma kararlarını ertelemesine, verdiği karardan vazgeçmesine ve hatta online alımlarını tekrarlamasına engel olabilmektedir (Koller ve Salzberger, 2007). Özellikle tüketicilerin internette aldığı ürün ya da hizmeti kullandıktan sonra yaşadığı çelişkinin yüksek olması, online alımları engelleyebilmektedir. Nadeem'e (2007) göre tüketicinin yaşadığı çelişki azaldıkça işletmede kalma yani işletmeyi terk etmeme olasılığı artmaktadır. Bununla birlikte tüketicilerin alışveriş bilgilerinin çalışması gibi nedenlerle bir takım endişeler yaşadıkları ve bu endişelerden dolayı sanal alışveriş yapmadıkları ifade edilmektedir (Lapin, 2006: 1). Bu bilgiler doğrultusunda tüketicilerin bilişsel çelişki düzeylerinin, tekrar satın alma niyetleri üzerinde etkisi olduğu anlaşılmaktadır. Bu noktada ileri sürülen son hipotez şu şekildedir:

H6: Bilişsel çelişki yeniden satın alma niyetine etki etmektedir.

Çalışmada ileri sürülen hipotezler doğrultusunda geliştirilen ve araştırılacak ilişkileri içeren araştırma modeli Şekil 1'de gösterilmektedir.

Şekil 1. Araştırma Modeli



3. Metodoloji

3.1. Örnekleme ve Veri Toplama Süreci

Tüketici tüketim davranışının her aşamasında ya da her tüketim türünde bir endişe yaşayabilmektedir. Tüketicinin bilişsel çelişki yaşayabileceği kaygı durumlarından biri de internette yaptığı alımlardan sonra yaşanabilmektedir. Bu nedenler araştırma kapsamına internette alışveriş davranışı dâhil edilmiş ve araştırmanın ana kümesini internette alışveriş yapan ve Y kuşağında yer alan tüketiciler oluşturmuştur. Ana kümenin tamamına ulaşmak zaman-maliyet kısıtlarından ötürü mümkün görülmediğinden ve heterojen bir örnekleme ulaşmak amacıyla oluşturulan anket formu 10-20 Mart 2018 tarihleri arasında çevrimiçi anket yöntemiyle sosyal medya platformlarından katılımcılara ulaştırılmıştır. Süre sonunda 190 adet anket geri dönmüştür. Geri dönüşü sağlanan anketlerden 44 tanesi Y kuşağında yer almayan kişiler tarafından doldurulduğundan örneklemden çıkarılmış ve çalışmaya 146 kişilik örnekleme devam edilmiştir.

Araştırmada uygulanan anket formu iki grup sorudan oluşmaktadır. Formun ilk grubunda hedonik tüketim, içgüdüsel alım, algılanan güven, değer, risk ve yeniden satın alma niyeti ve ikinci grubunda demografik özellikler ölçülmektedir. Beşli likert şeklinde hazırlanan bu ölçeklerden hedonik tüketim, Babin vd. (1994), Yu ve Bastin (2010), Aytekin ve Ay (2015); içgüdüsel alışveriş Rook ve Fisher (1995); algılanan güven Larzelere ve Huston (1980); algılanan değer, Butcher, Sparks ve O'Callaghan (2001); algılanan risk, Kim ve Lennon (2013); bilişsel çelişki Koller ve Salzberger (2008); yeniden satın alma niyeti ve Lerbin (2015) ölçeklerinden uyarlanmıştır. Anket formunun ikinci bölümünde ise katılımcıların demografik özellikleri ile internette alışveriş alışkanlıklarını tespit etmeye yönelik hazırlanan çoktan seçmeli ve açık uçlu sorular yer almıştır.

Araştırma sonucunda elde edilen verilerin analizinde SPSS 20.0 ve SmartPLS 2.0 M3 istatistik programlarından yararlanılmıştır. Hipotez testlerinde PLS (kısmi en küçük kareler) algoritmasına dayanan yapısal eşitlik modellemesi kullanılmıştır. Analizde bu yöntemin seçilmesinin temel nedeni; PLS algoritmasının veri dağılımı noktasında bir kısıtlama getirmemesi (Esposito Vinzi et al. 2010), varyans homojenliği kısıtlaması getirmemesi (Lowry ve Gaskin,

2014: 133) ve çok küçük örneklem sayılarında bile kullanılabilir (Wong, 2013).

3.2. Bulgular ve Tartışma

Bu başlıkta, araştırmada elde edilen verilerin analiz edilmesi sonucu ulaşılan bulgular değerlendirilecektir.

3.2.1. Araştırma Örneğine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Araştırmaya katılan 146 kişiden 57'si (%39) erkeklerden, 89'u ise (%61) kadınlardan oluşmaktadır. Katılımcılardan 6'sı evli, 136 tanesi ise bekârdır. 4 katılımcı ise medeni durum sorusuna cevap vermemiştir. Katılımcıların yaş ortalaması 21,01 ve yaşın standart sapması 1, 97'dir. Katılımcıların aylık gelir ortalaması 3585 TL ve standart sapması ise 2486'dır.

Araştırmaya katılanların aylık ortalama internet alışveriş sayısı 2,073 ve standart sapması 2,06'dır. Katılımcıların internette en sık hangi kategoride ürün aldığına yönelik sorulan soruya verilen cevaplar incelendiğinde, giyim alışverişi yapanların ilk sırada yer aldığı (34 kişi), ikinci sırada ise kitap alışverişi yapanların geldiği (14 kişi) anlaşılmaktadır. Üçüncü sırada teknoloji alışverişi yapan grup yer alırken (6 kişi), 5 katılımcı internette saat alışverişi, 4 katılımcı ise internette en sık oyun alışverişi yaptığını beyan etmektedir. 82 katılımcı ise bu soruya cevap vermemiştir.

3.2.2. Hipotez Testleri

Araştırmada öne sürülen altı hipotezin test edilmesi için PLS (Kısmi en küçük kareler) yöntemine dayanan yapısal eşitlik modellemesinden yararlanılmıştır. Bu bağlamda öncelikle ilgili ifadelerin gizil yapılara (boyutlarla) olan yük değerleri incelenmiştir. Bu kapsamda SmartPLS 2.0 M3 paket programında "Faktör Weighting Scheme" ile model çalıştırılmıştır. Yapılan ilk test sonucunda "içgüdüsel alımlar" boyutunda 3, "hedonik tüketim" boyutunda 1, "bilişsel uyumsuzluk" boyutunda 1 ve "yeniden satın alma niyeti" boyutunda ise 2 ifadeye ilişkin yük değerleri 0,4'ün altında kaldığından analizden çıkarılmış ve analiz kalan 31 ifadeyle tekrarlanmıştır. Tekrarlanan modelde tüm yük değerlerinin 0,4'ün üstünde olduğu görülmüştür. İfadelere ilişkin yük değerlerinin 0,4'ün üstünde olması modelin geçerliliği ve güvenilirliği noktasında yeterli olmamaktadır.

Bununla birlikte Fornell & Larcker (1981) modelin geçerli olabilmesi için yük değerleri ile birlikte AVE (Açıklanan Ortalama Varyans) değerlerinin 0,50 ve üstünde olması gerektiğini ifade etmektedir. Ayrıca Bagozzi ve Yi (1988) de modelin güvenilir kabul edilebilmesi için tüm gizil yapıların 0,70 ve üstünde bileşik güvenilirlik (composite reliability) değerleri almasının da zorunlu olduğunu ileri sürmektedirler.

Araştırma modelinin geçerlilik ve güvenilirliğinin araştırılması sonucu elde edilen AVE ve bileşik güvenilirlik değerleri Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1. Gizil Yapılara İlişkin Geçerlilik ve Güvenilirlik Değerleri

Yapı	Açıklanan Ortalama Varyans	Bileşik Güvenilirlik
Algılanan Değer	0,52	0,74
Algılanan Güven	0,60	0,82
Algılanan Risk	0,58	0,80
Bilişsel Uyumsuzluk	0,53	0,87
Hedonik Tüketim	0,52	0,88
Yeniden Satın Alma Eğilimi	0,55	0,82
İçgüdüsel Alımlar	0,50	0,83

Tablo 1'de görüldüğü üzere modelde yer alan tüm gizil yapılara ilişkin açıklanan ortalama varyans değerleri 0,50 ve bileşik güvenilirlik değerleri de 0,70'in üstündedir. Bu nedenle kurulan yapıların genel olarak geçerli ve güvenilir olduğu görülmektedir. Bu nedenle araştırma hipotezlerinin test edilmesi aşamasına geçilmesi noktasında herhangi bir engel bulunmamaktadır.

Araştırma hipotezleri, SmartPLS 2.0 M3 paket programı yardımıyla "Yol Şeması" (Path Weighting Scheme- 1000 sample bootstrapping) kullanılarak test edilmiş ve elde edilen sonuçlar Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Hipotez Testi Sonuçları

Hipot. No	İfade	Katsayı t değeri	R ²	Sonuç
H1	İçgüdüsel Alımlar --> Biliş. Uy.	0,19 3,917		Hipotez Kabul
H2	Hedonik Tüketim --> Biliş. Uy.	0,22 5,506		Hipotez Kabul
H3	Algılanan Güven --> Biliş. Uy.	-0,06 1,250	0,229	Hipotez Ret
H4	Algılanan Değer --> Biliş. Uy.	-0,14 2,277		Hipotez Kabul
H5	Algılanan Risk --> Biliş. Uy.	0,26 5,832		Hipotez Kabul
H6	Biliş. Uy.--> Yeniden Sat. Al. Niy.	-0,48 11,94	0,238	Hipotez Kabul

Tablo 2'de görüldüğü üzere, yapılan analiz sonucu, ileri sürülen 6 hipotezden 5 tanesi kabul edilmiş, 1 tanesi ise (H3) ret edilmiştir (t=1,250).

Test sonuçlarına göre tüketicilerin 1) içgüdüsel alımları, 2) hedonik tüketimleri ve 3) algılanan riskleri yükseldikçe, bilişsel uyumsuzluklarının da arttığı anlaşılmaktadır. Buna karşın tüketicilerin internette aldığı ürüne ilişkin değer algıları arttıkça ise bilişsel uyumsuzluk düzeyleri azalmaktadır. Ayrıca modele dâhil edilen bağımsız değişkenler tüketicilerin bilişsel uyumsuzluklarında meydana gelen değişimlerin yaklaşık olarak %22'lik bir kısmını açıklamaktadır (R²=0,229). Bununla birlikte yapılan analiz sonucunda tüketicilerin yeniden satın alma niyetleri üzerinde bilişsel uyumsuzluklarının negatif yönlü bir etkisi olduğu da görülmektedir (H6 kabul). Bu sonuca göre tüketicilerin bilişsel uyumsuzlukları 1 birim arttıkça, internette yeniden ürün satın alma eğilimlerinin 0,48 birim azaldığı anlaşılmaktadır. Ayrıca tüketicilerin yeniden ürün satın alma niyetlerinde meydana gelen değişimlerin yaklaşık %24'lük bir kısmının tüketicilerin bilişsel uyumsuzluklarından kaynaklandığı (R²=0,238) görülmektedir.

4. Sonuç ve Öneriler

Tüketicinin yaptığı alımlardan sonra yaşadığı “doğru karar verdim mi?” endişesi, tüm tüketici gruplarında olduğu gibi teknolojik imkânlarla yetişen ilk nesil olan Y kuşağı tüketicilerin internet üzerinden yapmış olduğu alışverişlerde de ortaya çıkabilmektedir. Bu durum özellikle online satış yapan ve müşterisini uzun süre elde tutmak isteyen işletmeler için son derece önem taşımaktadır. Y kuşağındaki tüketicilerin online alışverişte yaşadıkları bilişsel uyumsuzluğun öncüllerinin tespiti ve bu durumun tüketicinin yeniden satın alma niyeti üzerindeki etkisinin araştırıldığı bu çalışmada elde edilen sonuçlar şu şekildedir.

- (i) Y kuşağı tüketicilerin online alışverişlerde vermiş oldukları içgüdüsel alım kararları ve hedonik tüketim eğilimleri arttıkça, bilişsel uyumsuzluğa düşme ihtimalleri de artmaktadır. Ayrıca tüketicilerin online alışverişe yönelik algıladıkları risk düzeyi arttıkça da bilişsel uyumsuzluk düzeylerinin anlamlı şekilde arttığı görülmektedir.
- (ii) Bununla birlikte Y kuşağı tüketicilerin online alışverişe ilişkin değer algıları arttıkça, bilişsel uyumsuzluklarının da istatistiki olarak anlamlı şekilde azalacağı anlaşılmaktadır.
- (iii) Yapılan analizler sonucunda ayrıca, tüketicilerin yaşadıkları bilişsel uyumsuzluğun, online kanallardan üzerinden yeniden satın alma eğilimlerini azalttığı yönünde bulgular elde edilmiştir. Tüketicilerin bilişsel uyumsuzluk düzeylerinde meydana gelen 1 birimlik artışın, internet üzerinden yeniden satın alma eğilimlerini 0,48 birim azalttığı görülmektedir.

Çalışma sonuçlarının, tüketicilerde çelişkiyi arttıran ve azaltan faktörlerin neler olabileceğini ortaya koyma noktasında literatüre katkı sağladığı düşünülmektedir. Ayrıca çalışma sonuçları, “çelişki azaltmanın” yöneticiler tarafından dikkate alınması gerektiğini ortaya koymakta ve online kanallardan satış yapan perakendecilerin, olumsuzluğu azaltabilen stratejileri üzerinde tekrar düşünceleri gerektiğini açığa çıkarmaktadır. Dolayısıyla tüketicinin yaptığı alımların sonucu oluşan çelişkinin özellikle internetten satış yapan işletmeler tarafından doğru bir şekilde yönetilmesi gerektiğine dikkat çekmektedir.

Yukarıdaki açıklamalar ışığında internet ortamında var olmaya çalışan firmaların tek görevinin satış olmadığı anlaşılmaktadır. Online satın alma sonrası müşteride ortaya çıkabilecek bilişsel uyumsuzluğun azaltılması noktasında firmalara belirli görevler düşmektedir. Tüketicilerin satın alma sonrası yaşadıkları çelişkinin nedenlerinin sadece duygusal olmadığını bununla birlikte rasyonel nedenlerin de olduğunu anlayabilen firmalar; tüketicilerin sadece hedonik ya da içgüdüsel nedenlerle değil düşük güven ve fiyat değeri, yüksek risk algıları gibi nedenlerle de çelişki yaşayabileceklerini dikkate almalıdırlar. Böylece algılanan güven ve fiyat değerini arttıran, riski, hedonik ve içgüdüsel alımları kontrol altına alabilen işletmelere karşı bilişsel çelişki durumu azaltılabilir. Bu sayede tüketicilerin gelecekte de yapacakları online alışverişlerde aynı firmadan ürün satın alma ihtimalleri artırılmış olur.

Bu çalışma sonuçları doğrultusunda ileride yapılacak çalışmalar için birtakım öneriler de sunmak mümkündür.

Öncelikle bu çalışmada kullanılan her bir bağımsız değişkenin bilişsel uyumsuzluk üzerindeki etkisinde demografik özelliklerin ılımlaştırıcı rolünün incelenmesi önerilmektedir. Bu sayede kişilerde online satın alma sonrası ortaya çıkabilecek bilişsel uyumsuzlukta cinsiyet, yaş, medeni durum gibi demografik özelliklerin ne derecede etkili olduğunun anlaşılması mümkün olmaktadır.

İkinci olarak ileride yapılacak çalışmalarda, bu araştırma kapsamında yer almayan “kurumsal itibar”, “web sitesinin kullanım kolaylığı”, “satın alma sonrası iletişim” gibi değişkenlerin tüketicilerin bilişsel çelişkileri üzerindeki etkilerinin araştırılması önerilmektedir. Bu etkilerin araştırılmasının, firmaların kuracağı pazarlama stratejileri açısından yol gösterici nitelikte olacağı düşünülmektedir.

Son olarak, ileride yapılacak çalışmalarda, bu çalışmada kullanılan modelin farklı örneklem grupları ile farklı bölgelerde tekrarlanmasının, araştırmayı tamamlar nitelikte olacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

- Ayazlar, R. A., & Yüksel, A. (2012). Web sitesi kalitesi, risk ve güven: Bilişsel çelişki ve tüketim sonrası davranışlar üzerine etkileri. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 9(1), 1-28.
- Bagozzi, R. P., & Yi, Y. (1988). On the evaluation of structural equation models. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16(1), 74-94.
- Boksberger, P. E., & Melsen, L. (2011). Perceived value: a critical examination of definitions, concepts and measures for the service industry. *Journal of Services Marketing*, 25(3), 229-240.
- Cesur, Z., & Tayfur, G. (2015). İnternette alışveriş davranışında algılanan tüketici riskleri: üniversite öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Meslek Dergisi*, 5(1), 19-33.
- Cummings, W. H., & Venkatesan, M. (1976). Cognitive dissonance and consumer behavior: a review of the evidence. *Journal of Marketing Research*, 13(3), 303-308.
- Çalışkan, B. Ö. Ö., Yavuz, M., & Akca, M. (2017). Elektronik ortamda alışveriş yapan tüketicilerin algıladıkları web sitesi hizmet kalitesi ve bilişsel çelişkileri arasındaki ilişkide kurumsal itibarın rolü. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(13), 136-146.
- Eskiler, E., & Altunışık, R. (2015). Algılanan değer ve müşteri memnuniyetinin satın alma eğilimleri üzerine etkisi. *III. Rekreasyon*. 483-493.
- Esposito, V. V., Trinchera, L., & Amato, S. (2010). *PLS path modeling: From foundations to recent developments and open issues for model assessment and improvement*, in: V. Esposito Vinzi, W. Chin, J. Henseler & H. Wang (eds.), *Handbook of Partial Least Squares*, USA: Springer, 47-82
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.

- George, B., & Yaoyuneyong, G. (2010). Impulse buying and cognitive dissonance: a study conducted among the spring break student shoppers. *Young Consumers*, 11 (4), 291-306.
- Hasan, U., & Nasreen, R. (2014). The empirical study of relationship between post purchase dissonance and consumer behaviour. *Journal of Marketing Management*, 2(2), 65-77.
- Hausman, A. (2000). A Multi-method Investigation of Consumer Motivations in impulse buying behavior, *Journal of Consumer Marketing*, 17(5), 403-426.
- Helkkula, A., Pihlström, M., & Kelleher, M. (2009). From customer perceived value (PERVAL) to value-in-context experience (VALCONEX). *The 2009 Naples Forum on Service: Service-Dominant Logic, Service Science and Network Theory*, Napoli: Giannini Editore, Napels, 0-15.
- Kim, Y. S. (2011). Application of the cognitive dissonance theory to the service industry. *Services Marketing Quarterly*, 32(2), 96-112.
- Koller, M., & Salzberger, T. (2008) Cognitive dissonance in retail versus E-commerce: First findings and implications, *Proceedings of Australian and New Zealand Marketing Academy Conference, Australian and New Zealand Marketing Academy*: Australia, 1-8.
- Korgaonkar, P. K., & Moschis, G. P. (1982). An experimental study of cognitive dissonance, product involvement, expectations, performance and consumer judgment of product performance. *Journal of Advertising*, 11, 32-44
- Lapin, J. F. (2006). Internet Shopping Popularity Continues to Rise, *Knight Ridder Tribune Business News*. Washington, 28, 1.
- Liang, Y. J. (2016). Reading to make a decision or to reduce cognitive dissonance? The effect of selecting and reading online reviews from a post-decision context. *Computers in Human Behavior*, 64, 463-471.
- Lim, N. (2003). Consumers' Perceived Risk: Sources Versus Consequences. *Electronic Commerce Research and Applications*, 2, 216-228.
- Lowry, P. B., & Gaskin, J. (2014). Partial least squares (PLS) structural equation modeling (SEM) for building and testing behavioral causal theory: When to choose it and how to use it. *IEEE TRANsactions on Professional Communication*, 57(2), 123-146.
- Mowen, J. C. (1995). *Consumer behavior (4th ed.)*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- O'Guinn, T. C., & Faber, R. J. (1989). Compulsive buying: A phenomenological exploration. *Journal of consumer research*, 16(2), 147-157.
- Park, H. (2003). Compulsive buying of fashion goods purchasers on TV home shopping shows. *Journal of the Korean Society of Clothing and Textiles*, 27 (5), 588-99,
- Saleem, M. A., Ali, R. A., & Ahmad, S. (2012). Purchase cognitive dissonance: Impact of product involvement, impulse buying and hedonic consumption tendencies. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 4 (5), 1051-1060.
- Sarkar, A. (2011). Impact of utilitarian and hedonic shopping values on individual's perceived benefits and risks in online shopping, *International Management Review*, 7(1), 58-65.
- Shahin, S. S., & Rahim, E. M. (2014). The impacts of relationship marketing on cognitive dissonance, satisfaction, and loyalty: the mediating role of trust and cognitive dissonance. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 42(6), 553-575.
- Sweeney, J. C., Hausknecht, D., & Soutar, G. N. (2000). Cognitive dissonance after purchase: A multi-dimensional scale. *Psychology and Marketing*, 17(5), 369-385.
- Udo, G. J., Bagchi, K. K., & Kirs, P. J. (2010). An assessment of customers' E-Service quality perception, satisfaction and intention. *International Journal of Information Management*, 30(6), 481-492.
- Wanninayake, W. B., & Chovancová, M. (2012). Exploring the impact of consumer impulsiveness on cognitive dissonance: An empirical study of the University of Pardubice. *Series de Faculty of Economics and Administration*, 23(1), 160-171.
- Wilkins, S., Beckenuyte, C., & Butt, M. M. (2016). Consumers' behavioural intentions after experiencing deception or cognitive dissonance caused by deceptive packaging, package downsizing or slack filling. *European Journal of Marketing*, 50(1/2), 213-235.
- Wong, K. K. (2013). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) techniques using SmartPLS. *Marketing Bulletin*, 24, 1-32.
- Zeithaml, V. A. (1988). Consumer Perceptions of Price, Quality and Value: A Means-end Model and Synthesis of Evidence. *Journal of Marketing*, 52, 2-22.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Petrol Tüketiminin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisinin Panel Veri Analizi: AB Ülkeleri ve Türkiye Örneği

Panel Data Analysis of the Effect of Oil Consumption on Economic Growth: EU Countries and Turkey

Metehan Yılıgör^{a,*}, Hakan Öndes^b, Ayşe Demir^c

^a Doç. Dr., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonometri Bölümü, 10200, Balıkesir/Türkiye. ORCID: 0000-0001-6921-6684

^b Arş. Gör., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonometri Bölümü, 10200, Balıkesir/Türkiye. ORCID: 0000-0002-0618-7705

^c Yüksek Lisans Öğrencisi, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ekonometri Anabilim Dalı, 10200, Balıkesir/Türkiye. ORCID: 0000-0002-5337-911X

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 28 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Petrol Tüketimi
Ekonomik Büyüme
Panel Veri Analizi

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 28 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Oil Consumption
Economic Growth
Panel Data Analysis

ÖZ

Günümüzde ülkelerin hem siyasi hem de ekonomik anlamda önemli güç kaynaklarından biri de sahip oldukları enerji kaynaklarıdır. Kuşkusuz bu enerji kaynakları içerisinde en yaygın olanı petroldür. Petrolün ekonomik büyüme sağladığı katkı önemli boyutlara ulaşmıştır. Özellikle 1970 petrol krizinin ortaya çıkmasıyla araştırmaların yönü de bu alana doğru kaymıştır. Araştırmada, AB ülkeleri ile Türkiye'ye yönelik ekonomik büyüme ile petrol tüketimi arasındaki ilişki panel veri yöntemlerine dayanarak analiz edilmiştir. Kapsam olarak, 1995-2016 dönemine ilişkin 21 AB üyesi ülke ile Türkiye'ye ait veriler kullanılmıştır. Yapılan analizler çerçevesinde, ekonomik büyüme ile petrol kullanımı arasında uzun dönemde eşbütünlük bağıntısına ulaşılmıştır. Ek olarak, iki vasıf arasında karşılıklı nedensellik ilişkisinin mevcudiyeti kanıtlanmıştır.

ABSTRACT

Today, one of the important power sources of countries both politically and economically is the energy sources that they are the priests. Of course, the most common of these energy sources is oil. The contribution of oil to economic growth has reached considerable dimensions. With the emergence of a particular oil crisis in 1970, the direction of the research has shifted towards this area. In this study it was analyzed on the basis of relations between oil consumption and economic growth usage panel data methods for the EU countries and Turkey. In the study, with data belonging to 21 EU member states and Turkey were used for the period 1995-2016. In the framework of the analysis, long-term cointegration relation between economic growth and oil consumption was determined. In addition, we conclude that there is a bi-directional causality relationship between two variables.

1. Giriş

Enerji için gerekli kaynaklardan biri olan petrol; ekonomik kalkınma, üretimin sürekliliği ve tüketimin temin edilmesi bakımından önemli bir role sahiptir. Tüketim açısından

popülaritesi en yüksek enerji kaynağı petroldür. Petrolün en önemli yararı ülkelerin hem üretim hem de tüketimine yardımcı olarak ekonomik kalkınmayı gerçekleştirmesidir. Bu sebeple büyüyen ekonomide petrole olan talep oldukça yüksektir (Kesgingöz, 2016).

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: myilgor@bandirma.edu.tr

Petrolün oluşumu incelendiğinde; okyanus diplerinde bulunan canlıların üzerine yer tabakalarının yerleşerek ısı ve hava tepkimesi sonucunda meydana geldiği bilinmektedir. Petrol bugünlerde ülkelerin ekonomi ve siyaset politikalarında kritik bir konumda yer almaktadır. Kuşkusuz bu durumda petrolün değerlendirildiği sahanın işlekliliği, ekonomide piyasa dengesine bağlı olarak ürüne olan ihtiyacı yükseltmiş ve neticesinde petrol diğer enerji kaynaklarından daha önemli bir konuma ulaşmıştır. Bu durumun sonucunda ülkeler petrolün gücünün farkına vararak ekonomik anlamda gelişmeyi petrole endekslemişlerdir. Ekonomik büyümenin devamlılığı açısından sürekliliği yüksek bir enerji kalemi zarureti petrole olan bağıllığı arttırmaktadır. Geçmişte ve günümüzde petrolün önemli güç olmasından dolayı ülkeler birbirileriyle pek çok savaşa maruz kaldıkları bilinmektedir. Birçok üretim ve tüketim sektöründe kullanımda birinci sırada yer alan petrol her geçen gün kendine olan bağımlılığı arttırmakta ve bu durum petrol sektöründe meydana gelen yeniliklerin ya da değışikliklerin yakından takip edilmesini gerekli kılmaktadır.

Tarihte petrol elde etme işlemleri ilk olarak petrolden ilkel asfalt ve yağ üretimi şeklinde olmuştur. Petrolün çıkarılması için gerekli olan kuyu ilk kez Fransa'da 1745 yılında oluşturulmuştur. Daha sonra gerekli aşama olan petrol işleme ise İskoçya'da 1847 yılında ortaya koyulmuştur. ABD'nin petrol ile tanışması ise petrolün üretimi için gerekli olan ilk kuyunun oluşturulması ile gerçekleşmiştir. Petrolü tespit etmenin önceliği uygun zemin araştırmasının yapılmasıdır. Bu aşamada sondaj kavramı ortaya çıkmaktadır. Petrole ulaşmak için gerekli koşul petrol kapılarının yer aldığı bölgelerin bulunmasıdır. Bu bölgelerin incelenerek gerekli kuyuların açılmasına sondaj adı verilmektedir. Sondaj işleminde kararlar denizlere nispeten maliyet açısından daha çok tercih edilmektedir. Bu aşamada değerlendirilmesi gereken önemli bir kavram da rezervdir. Petrolün bulunduğu bölgenin tamamı için kullanılan rezerv, kaynak ile karıştırılmamalıdır. Rezervin içerdiği petrol ve gaz hacminin tamamı üretime mümkün olmayabilir. Bu sebeple rezervin elde edilecek kısmı kaynak olarak tanımlanmaktadır (Doğan, 2010).

Ülkemizde petrol tespiti için oluşturulan ilk kuyu Baspirin-1 tespit kuyusudur. 1993 yılında yasa gereği oluşturulan bu kuyu 1351 metre derinliğe sahiptir. 1940 yılında Batman Raman Dağı'nda Raman-1 adlı kuyu 1048 metrede ilk petrol keşfi gerçekleştirilmiştir. (Bayraç ve Yenilmez, 2005). Türkiye'de bulunan boru hatları incelendiğinde, I rak-Türkiye, Ceyhan Kırıkkale, Batman- Dörtüol, Şelmo-Batman ve Bakü-Tiflis-Ceyhan güzergâhlarında ham petrol boru hatlarının mevcudiyeti dikkati çekmektedir.

Günümüz verileri incelendiğinde; Türkiye'de 2006 senesinde birincil enerji tüketiminin üçte biri petrolden karşılanmaktadır. 2017 yılı itibariyle petrol üretimi 2,2 milyon iken 31.4 milyon tona ulaşmış tüketim seviyesi bulunmaktadır. Ülkemizde 2020 yılında petrol tüketiminin 60 milyon ton civarına çıkacağı tahmin edilmektedir (ETKB, 2008). Tüketim oranı oldukça yüksek olan petrolün iç kaynaklardan desteklenme oranı istenilen seviyelerde yer almamaktadır. Türkiye'de petrolün yalnızca onda biri yerel kaynaklardan tedarik edilebilmektedir. İç kaynakların kıt olması petrol ithalatında dışa bağımlılığı arttıran en önemli unsurdur. Bu anlamda ülkemizde dışa bağımlılık oranı %74

seviyesinde iken bu oranın tamamına yakını petrolden kaynaklanmaktadır (Acar, 2007).

2. Literatür Araştırması

Ekonomik büyümenin artan önemi, ülkeler açısından izlenecek politikalarda dikkat edilmesi gereken bir unsur haline gelmiştir. Çalışma kapsamında enerji tüketiminin ekonomik büyümeyi üzerindeki etkileri ile ilgili araştırmalar incelenmiştir. Literatür kapsamı kronolojik sıraya göre özetlenerek aşağıda gösterilmiştir.

Yu ve Erol (1987) yaptıkları çalışmada ekonomik büyüme ile petrol tüketimi ilişkisini nedensellik yöntemi çerçevesinde araştırmışlardır. Bu kapsamda Avrupa ülkeleri için 1950-1982 dönemi bulgularına göre Almanya ve İtalya da nedenselliğin yönü enerji kullanımından kalkınmaya doğru iken Kanada da tam tersi durum meydana gelmiştir. Japonya da çift yönlü nedenselliğin tespit edildiği çalışmada Fransa ve İngiltere ülkeleri için nedensellik analizi anlamlı sonuç vermemiştir.

Murray ve Nan (1996), ülkemizin de yer aldığı çalışmada 15 farklı ülkede 1970-1990 yılları için gelir ile elektrik tüketimi arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Araştırma sonucuna göre Türkiye'de ilgili dönemde elektrik tüketiminden gelire yönelik nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Hondroyiannius, Lolos ve Papapetrou (2002), 1960-1996 yılı verilerini baz alarak Yunanistan'daki enerji tüketimi, ekonomik büyüme ve fiyatlar genel seviyesi değışkenlerine yönelik ilişkiyi ekonometrik yöntemlerle incelemişlerdir. Analizler neticesinde vasıflara ilişkin koentegrasyonun varlığı tespit edilmiş olsa da, vektör hata düzeltme analizi çerçevesinde nedensellik ilişkisi saptanamamıştır.

Zou ve Chau'nun 2006 yılı çalışmalarında petrol kullanımı ve iktisadi büyüme vasıflarına dayalı ilişkiyi koentegrasyon ile nedensellik sınamaları çerçevesinde incelemişlerdir. Bu doğrultuda, 1978-2000 dönemleri için Çin'de ekonomik büyüme ve petrol kullanımı uzun dönemde eşbütünleşme ilişkisine sahip olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, petrol tüketiminden ekonomik büyüme yönelik nedensellik ilişkisinin önemi ortaya koyulmuştur.

Karagöl, Erbaykal ve Ertügrül (2006), boyut olarak kısa ve uzun periyotta elektrik kullanımı ile iktisadi büyüme ilişkilerini araştırmak için 1974-2004 yılları arası Türkiye verilerinden yararlanmışlardır. Yapılan analizler neticesinde, değışkenler arasında eşbütünleşmenin var olduğu ve kısa dönemde elektrik tüketiminin ekonomik büyümeyi olumlu uzun dönemde ise olumsuz etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Ekonomik büyüme ve petrol tüketimi arasındaki ilişkiyi dikkate alan bir başka çalışmada Aktaş ve Yılmaz (2008) tarafından ortaya konmuştur. 1970-2004 yılları arasında baz alan bu çalışmada Türkiye'de iki değışken arasında karşılıklı nedensellik bağı sonucuna varılmıştır.

Özata (2010), gayri safi milli hâsıla ile enerji tüketimi arasındaki ilişkiyi Türkiye odaklı 1970-2008 dönemleri için araştırmıştır. Söz konusu değışkenler için uzun dönemde eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmiş ve gayri safi milli hâsıladan enerji tüketimine yönelik nedensellik olgusu saptanmıştır.

Aydın (2010), iki farklı veri dönemine ilişkin Türkiye'de enerji tüketiminin ekonomik büyümeye katkıda

bulduğunu tespit etmiştir. 1996:01-2004:04 döneminde enerji tüketimi ekonomik büyümeyi %0.12 ve 1998:01-2004:01 döneminde %0.23 arttırmıştır.

Al-Mulali (2011), sera gazı emisyonu ve petrol tüketiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini MENA ülkeleri açısından 1980-2009 dönemlerine göre incelemiştir. Yapılan eşbütünleşme analizi kapsamında değişkenler arasında uzun dönemde anlamlı bir ilişki saptanmıştır. Ek olarak, kısa ile uzun devirde vasıflara ilişkin karşılıklı nedensellik bulgusu elde edilmiştir.

Chu ve Chang (2012), G-6 ülkelerinde enerji tüketiminin ekonomik büyümeye etkisini 1971-2010 dönemi çerçevesinde incelemiştir. Bulgulara göre, yalnızca ABD'de ekonomik büyümeden petrol tüketimine yönelik nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Ayrıca, Almanya'nın ve Japonya'nın dışındaki G-6 ülkelerinde petrol tüketiminin ekonomik büyümeye neden olmadığı görülmüştür.

Akıncı, Aktürk ve Yılmaz (2012), petrolde dışa bağımlı ülkeler ve OPEC için 1980-2011 yılları çerçevesinde petrol fiyatları ile iktisadi büyümeye dayalı regresyon modeli oluşturmuşlardır. Bu doğrultuda, ekonomik büyüme petrol fiyatlarından olumlu yönde etkilenmiştir ve aralarındaki ilişkinin katsayısı istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Ek olarak, bazı OPEC üyesi ülkeler için, değişkenler arasında uzun dönemde eşbütünleşme ilişkisi saptanmıştır.

Ersoy (2012), birincil enerji tüketimi ve GSYİH arasındaki ilişkiyi OECD ülkeleri kapsamında incelemiştir. 1987-2007 dönemini baz alan çalışma kapsamında panel veri analizi süreçleri takip edilmiştir. Bulgulara göre, değişkenler arasında uzun dönemde panel eşbütünleşme ilişkisi saptanmıştır.

Reel iktisadi büyüme ve enerji tüketiminin ilişkisini inceleyen bir başka çalışma Akpolat ve Altıntaş (2013)'a aittir. Türkiye'de 1961-2010 dönemi için araştırmaya konu olan çalışmada, Johansen eşbütünleşme sonucuna göre iki vasıf arasında uzun devirli bağıntı saptanmıştır. Yapılan nedensellik analizi ile de reel GSYİH ve enerji kullanımı arasında çift yönlü bağıntı elde edilmiştir.

Ertuğrul (2013) yazdığı makalede, 1970-2011 dönemleri arasında ekonomik büyüme ile enerji tüketiminin Türkiye için koentegrasyon olgusunu sağladığını kanıtlamıştır.

Ceylan ve Başer (2014), kaleme aldıkları makalede Türkiye'nin 1965-2011 dönemleri için enerji de dışa bağımlı olduğunu ispatlamışlardır. Bu çerçevede hata düzeltme modeli sonucunda petrol kullanımından iktisadi büyümeye yönelik nedensellik sınaması anlamlı sonuç vermiştir. Ayrıca, uzun devirde iki değişken arasında eşbütünleşme tespit edilmiştir.

Bildirici ve Bakırtaş (2014), ARDL sınır testi yaklaşımı ile ekonomik kalkınma ve enerji tüketimi arasındaki nedensellik ilişkisi araştırmasını 6 farklı ülke için araştırmışlardır. Kömür, petrol ve doğal gaz bu 6 ülke için uzun dönemde ekonomik kalkınma olumlu yönde etkilemiş ve aralarında çift yönlü nedensellik bulgusu elde edilmiştir.

Diğer çalışmaların aksine Türkiye için Şanlı ve Tuna (2014) 1980-2011 dönemleri arasında ekonomik büyüme ve petrol tüketimi arasında gerçekleştirdikleri nedensellik ve eşbütünleşme analizlerinde değişkenler arasında herhangi bir ilişki tespit edememişlerdir.

Behmiri ve Manso (2014), 1980-2012 yılları arasında Latin Amerika bölgesi üç gruba ayırmıştır. Altı Karayip ülkesinin bir paneli, altı Orta Amerika ülkesinin bir paneli ve sekiz Güney Amerika ülkesinin bir paneli oluşturmaktadır. Uzun vadeli nedensellik sonuçları, Karayipler ve Güney Amerika'da, ekonomik büyümenin ve ham petrol tüketiminin Granger'e neden olmadığını göstermektedir.

Lim, Lim ve Yoo (2014), 61 ülkeden veri setini kullanarak 1990-2008 yılları için sabit etki veya rastgele etki modelleri ile bir panel veri analizi uygulamıştır. Sonuç olarak, kişi başına düşen iktisadi büyüme ile ve enerji tüketimi arasında istatistiksel olarak anlamlı ters-U ilişkisine rastlanmıştır.

Burhan ve Çemrek (2014), mevcut değişkenler enerji tüketimi ve ekonomik büyüme için eşbütünleşme testini gerçekleştirerek Türkiye ve AB ülkelerini analiz etmiştir. Bulgulara göre uzun dönemde AB üyesi ülkeler ile Türkiye için değişkenler arasında anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Tahmin için ise sabit etkiler modelinin rassal etkiler modeline göre tercih edildiği belirtilmiştir.

Uçak ve Usupbeyli (2015), kısa ve uzun periyotta Türkiye'de iktisadi kalkınma ile enerji kullanımı ilişkisini 1971-2013 dönemlerinde analize tabi tutmuşlardır. Yapılan analizler neticesinde, Şanlı ve Tuna'nın (2014) çalışmasına benzer bir şekilde herhangi bir eşbütünleşme ve nedensellik ilişkisi bulunamamıştır.

Kesgingöz (2016), yaptığı çalışmada enerji tüketimi ve ekonomik büyümeyi OECD ülkelerini baz alarak 1972-2013 dönemleri kapsayacak şekilde incelemiştir. Panel ekonometrik yöntemlerin uygulandığı çalışmada çift yönlü panel nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Değişkenler arasındaki pozitif ilişki Türkiye, Kore ve Şili ülkelerinde bulunmuştur. Avrupa ülkesinde ise iktisadi büyüme ve enerji kullanımı arasında negatif anlamda bağıntı söz konusudur. Geri kalan OECD ülkelerine yönelik ilgili vasıflar arasında nedensellik bağıntısı oluşturacak ilişki tespit edilememiştir.

Usta (2016), Türkiye'de 2004-2011 dönemi için Düzey 2 bölgeleri dikkate alarak yatırımlar, istihdam oranı, elektrik kullanımı ile iktisadi büyüme verileri arasındaki bağıntıyı incelemiştir. Panele konometrik modelin oluşturulduğu çalışmada bölgelerin elektrik tüketiminin büyüme üzerinde önemli ve olumlu yönde etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Savaş ve Durğun (2016), ülkemizde 1980-2010 dönemlerine ilişkin iktisadi büyüme ve enerji tüketimi için uzun dönemde koentegre ilişkisine sahip olduğu sonucunu elde etmişlerdir. Ayrıca ekonomik büyümeden enerji tüketimine yönelik bir nedensellik bağıntısının olduğu saptanmıştır.

Demiral, Bal ile Akça (2016), 2000-2010 dönemleri kapsamında petrol kullanımı ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi panel regresyon yöntemi ile seçilen 12 petrol zengini gelişmekte olan ülke üzerine uygulamışlardır. Yararlandıkları iktisadi hipotez gereğince petrol tüketiminin ekonomik büyümeyi pozitif anlamda düşük etkilemesi kaynak eksikliğine vurgu yapmıştır. Bulgular çerçevesinde, petrol rezervlerinin daha bilinçli değerlendirilmesi ve kaynak yetersizliğinin geliştirilen teknolojiler sayesinde olumlu durumuna dönüştürülmesine yönelik öneriler sunulmuştur.

Saboori, Rasoulinezhad ve Sung (2017), çalışmalarında 1980-2013 dönemindeki üç Doğu Asya petrol ithalatçısı ülkede (Çin, Güney Kore ve Japonya) petrol kullanımı,

iktisadi büyüme ve karbondioksit (CO₂) emisyonları arasındaki bağıntıyı incelemeye çalışmışlardır. Bulgular, Çin ve Japonya'da petrol tüketiminden ekonomik büyümeye ve Güney Kore'deki petrol tüketiminden CO₂emisyonlarına kadar, alakalı vasıflar arasında tek yönlü nedensellik ve eşbütünleşme sinamasının mevcudiyeti kanıtlamaktadır.

Son olarak Öncel, Kırca ve İnal (2017) yaptıkları çalışmada 1990-2011 yılları arasında OECD ülkeleri adına panel nedensellik yöntemini incelemiştir. Bulgular neticesinde, 1990-2005 dönemleri için enerji tüketiminden ekonomik büyümeye; 2005-2009 döneminde ise tersi yönde bir nedensellik bağıntısının varlığı bulunmuştur.

3. Ekonometrik Yöntem, Veri ve Bulgular

Çalışmada AB üye ülkeleri ile Türkiye adına petrol kullanımı ve iktisadi büyümeye yönelik ilişki panel veri yöntemleriyle ele alınmıştır. Araştırma 1995-2016 dönemini kapsamakta olup, veriler yıllık gözlemlerden oluşmaktadır. Ekonomik büyüme GDP, petrol tüketimi PT olarak kısaltılmıştır.

3.1. Panel Yatay Kesit Bağımsızlığı Testi

Çalışmada öncelikle paneli oluşturan ülkeler için yatay kesit bağımsızlığı testi incelenmiştir. Bu testin anlamı ilgili değişkenler ve panelin geneli için oluşturulan eşbütünleşme denkleminde her bir ülke için ortaya çıkan ekonomik bir anlamda bir şok diğer ülkeleri de etkileyeceği ya da etkilemeyeceği şeklindedir. Dolayısıyla ilk olarak serilerin yatay kesit bağımsızlığını içerip içermediğinin sinanması ile elde edilecek bulguların yanlı ve tutarsız olmasının önüne geçilecektir (Mercan, 2014; Menyah vd., 2014). Bu doğrultuda, yatay-kesit bağımsızlık sinamalarından birincisi, Breusch ve Pagan'ın (1980) ortaya koyduğu denklem (1)'de belirtilen Lagrange Multiplier (LM) sinamasıdır.

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \quad (1) \text{Eşitlik (1)'de } \hat{\rho}, \text{ hata}$$

terimlerinin karşılıklı bağıntısının örnek kestirimidir. Bu sinamada sıfır hipotezi yatay kesitlerin kendi içerisinde bağıntı içermediği ve $T \rightarrow \infty$ iken N sabit olmak üzere $N(N-1)/2$ serbestlik derecesine sahip büyük örneklem olarak ki-kare dağılımı gösterdiği varsayılmıştır. Sinamanın, $T > N$ koşulunu sağladığı aşamalarda uygulamaya konulacağı belirtilmektedir (Pesaran, 2004; Güloğlu ve İvrendi, 2010). Denklem (2)'de gösterilen Pesaran (2004) aracılığıyla ortaya konan CD_{LM} sinaması $T < N$ ve $N < T$ durumlarında uygulanabilmektedir. Bu sinama, LM testinin yükseltilmiş biçimidir.

$$CD_{LM} = \sqrt{\frac{1}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T \hat{\rho}_{ij}^2 - 1) \quad (2)$$

Bu test kapsamında $T \rightarrow \infty$ ve $N \rightarrow \infty$ olması aşamasında yatay kesit bağımsızlığı kabul edilmektedir. Buna karşın $N > T$ durumu geçerli olduğunda CD_{LM} sinaması mühim derecede dejenerasyona uğramakta ve N arttıkça bozulmalar iyice belirginleşmektedir. Böylece, Pesaran (2004), $N > T$ olduğu zaman yatay kesit bağımsızlığı adına CD sinamasını ortaya koymuştur. (3) numaralı denklemde gösterilen CD

sinaması yatay kesit boyutu N 'nin zaman boyutu T 'den büyük olması ($N > T$) esnasında işlev kazanmaktadır.

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij} \quad (3)$$

CD sinaması yatay kesite ilişkin hata terimleri içerisindeki bağıntı katsayılarının toplamı şeklinde açıklanmaktadır. Yatay kesitler içerisinde herhangi bir bağıntı olmadığını belirten sıfır hipotezi kapsamında bu sinama istatistiği standart normal dağılıma uyduğu varsayılmaktadır (Pesaran, 2004; Güloğlu, İvrendi, 2010; Menyah vd. 2014). Yatay kesit bağımsızlık sinamalarından sonuncusu ise (4) nolu eşitlikte gösterilen ve Pesaran vd. (2008) tarafından geliştirilen yanlılığı kontrol altına alınmış LM_{adj} sinamasıdır.

$$LM_{adj} = \sqrt{\frac{2}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N T \hat{\rho}_{ij} \frac{(T-k) \hat{\rho}_{ij}^2 - \mu_{Tij}}{\sqrt{u_{Tij}^2}} \quad (4)$$

Eşitlikte yer alan k , sinama da yer alan regresör sayısını, μ_{Tij} ($T - k$) $\hat{\rho}_{ij}^2$ 'nin beklenen değerini, u_{Tij}^2 ise ($T - k$) $\hat{\rho}_{ij}^2$ 'nin varyansını belirtmektedir. Denklem gereğince hesaplanan sinama istatistiği, büyük örneklemelerde standart normal dağılıma uygun olduğu varsayılmaktadır (Pesaran vd., 2008; Menyah vd. 2014). Yatay kesit bağımsızlığına ilişkin genel hipotezlere aşağıda yer verilmiştir.

H_0 : Yatay kesit bağımsızlığı mevcuttur.

H_1 : Yatay kesit bağımlılığı mevcuttur.

Tablo 1. Yatay Kesit Bağımsızlığı Testi

Değişkenler Testler	GDP	PT	Eşbütünleşme Denklemleri
LM (Breusch-Pagan, 1980)	4647.933 (0.000)	1467.163 (0.000)	1574.978 (0.000)
CD_{LM} (Pesaran, 2004)	205.494 (0.000)	134.864 (0.000)	154.860 (0.000)
CD (Pesaran, 2004)	68.112 (0.000)	57.511 (0.000)	52.785 (0.000)
LM_{adj} (Pesaran v.d. 2008)	94.675 (0.000)	17.517 (0.000)	23.754 (0.000)

Not: İlgili değerler test istatistiğini ve parantez içindeki değerler p değerlerini vermektedir.

Değişkenler ve eşbütünleşme denklemi için sinaması yapılan yatay kesit bağımsızlığı testi kapsamında, analize dâhil olan bir ülkede meydana gelen ekonomik bir şokun diğer ülkeler tarafından da etkileneceğinin bilinmesi üzerine; bu ilişkiden etkilenecek ülkelerdeki politika belirleyiciler teste tabi olan diğer ülkelerde ortaya konan ekonomi politikalarını da göz önünde bulundurmak zorundadırlar. Sıfır hipotezinin kabul edilememesi üzerine panele konu olan ilgili ülkeler arasında yatay kesit bağımlılığı sonucu tespit edilmiştir.

3.2. Panel Birim Kök Testleri

Yatay kesit bağımsızlığı sinamasının ardından yapılması gereken analiz paneli oluşturan değişkenlerin birim kök sinamasının yapılarak durağanlığının ele alınmasıdır. Panel birim kök sinamaları, araştırılan panel adına ortak bir birim kökün varlığını sinamak gerekmektedir. Paneli oluşturan birimlerin incelenen vasıf açısından aynı sonucu içermeleri,

bu birimlerin sahip olduğu benzer birim kök tespit edildiğine ilişkin sıfır hipotezin kabul edilememesidir (Halaç ve Kuştepeli, 2008). Panel ekonometride birim kök sınamalarının varlığı zaman serisine ilişkin birim kök sınamalarının direncini yükseltmek adına oluşturulmuştur (Maddala ve Wu, 1999). Çalışmalarda zaman serisi yöntemleri kullanıldığında, öncelikli amacın serilerin zayıf durağan koşulu sağlayan bir yapıya sahip olması gerektiğidir. Aksi durumda yani seriler durağan olmadığında sahte regresyon problemi ile karşı karşıya kalınacaktır. Bu durumda seriler durağan olmadığından dolayı yapılacak olan analizler gerçeği yansıtmayacak, regresyon yönteminde elde edilecek katsayılar yanlış ve tutarsız olacaktır (Granger ve Newbold, 1974).

Levin, Lin ve Chu (2002) ve Im, Pasaran ve Shin (2003) birim kök sınamaları panel veri analizlerinde durağanlık sınamasında yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu sınamalar aşağıdaki şeklide açıklanabilir.

Im, Pesaran ve Shin (IPS), panel birim kök sınaması özünde Dickey Fuller (ADF) test istatistiğinden yararlanarak paneldeki tüm birimler adına ADF değerleri hesaplamaktadır. IPS testi. Hesaplanan ADF'lerin beklenen değer sınamaya istatistiğine dayanmaktadır.

Panel birim kök sınamasının gerçekleştirilmesi adına, N yatay kesit boyutu ve T zaman boyutunu göstermek üzere, y_{it} birinci dereceden otoregresif süreçte:

$$\Delta y_{it} = \alpha_i + \beta_i y_{i,t-1} + \epsilon_{it} \quad (5)$$

$$i = 1, \dots, N,$$

$t = 1, \dots, T$, olarak tanımlanmaktadır (Im, Pesaran ve Shin, 2003).

Söz konusu sınamada,

$$H_0: \beta_i = 0, \text{ bütün } i \text{ 'ler için}$$

$$H_1: \beta_i < 0,$$

$$i = 1, 2, \dots, N_1,$$

$$\beta_i = 0,$$

$$i = N_1 + 1, N_1 + 2, \dots, N.$$

Sıfır hipotezinin reddedilememesi panel birim kökün varlığını ya da serilerin durağan olmadığını; H_1 hipotezin onayı durumunda panel birim kökün bulunmadığı ya da serilerin durağan olduğu sonucuna varılmaktadır. Im, Pesaran ve Shin sınamasında, "birim kök yoktur" hipotezi hesaplanan t 'nin beklenen değeri istatistiği ile gerçekleşmektedir.

Serilerin durağanlığı sınamak için gerekli olan bir başka test ise Levin, Lin ve Chu (LLC) testidir. Panel ekonometride uygulamak adına oluşturulan başlangıç sınamalarından biri LLC sınamasıdır. Her bir kümenin durağanlık koşulunu taşıyıp taşımadığını sınamak için LLC testi oluşturulmaktadır. Fakat LLC sınamasının H_0 hipotezinde, otoregresif kuvvetinin paneli oluşturan birimler için aynı özelliği barındırması kısıtlaması gerekmektedir (Çelik v.d, 2008).

$$\Delta Y_{i,t} = \alpha_i + \rho Y_{i,t-1} + \sum \phi_k \Delta Y_{i,t-k} + \lambda_{it} + \delta_t + \epsilon_{it} \quad (6)$$

$$i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$$

(6) nolu eşitlikte, ortaklaşa tüm birimler $t = 1, 2, \dots, T$ zaman serisini kapsayacak biçimde $i = 1, 2, \dots, N$ birimlerin panelleri adına $y_{i,t}$ rassal prosesi takip edilmiş ve paneldeki tüm kümeler adına $y_{i,t}$ 'lerde durağanlığı saptamak gerektiğinde paneldeki kümelerin kısmi otokorelasyon içerdiği fakat kalıntı prosesindeki farklı parametrelerin kümeler bazında ayrıştırılmasına müdahale edilmediği varsayılmıştır (Levin vd., 2002).

IPS sınaması, LLC testinin ilerletilmiş haidir ve kısa periyot dinamiklerinde heterojen olma durumunu içermektedir (Osbat, 2004). IPS sınamasının H_0 hipotezinde, değişkenlerin birim kök içerdiği kabul edilir. Alternatif hipotezde, paneli oluşturan değişkenlerin ilk dönem farkının durağan olduğu kabul edilmektedir.

$$\Delta Y_{i,t} = \alpha_i + \rho Y_{i,t-1} + \sum \phi_k \Delta Y_{i,t-k} + \lambda_{it} + \delta_t + \epsilon_{it} \quad (7)$$

$$i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$$

denklemleri belirtilmiştir. Denklemler trend vasfı da dâhil edilebilir. Sınamaya dair hipotezler:

$$H_0: \rho_i = 0 \text{ panel birim kök vardır}$$

$H_1: \rho_i < 0$ bazı i 'ler için durağanlık mevcuttur biçiminde sağlanmaktadır (Çağlayan ve Şak, 2009).

IPS sınamasının LLC testine göre önemli bir ayrımı kullanılan sınamaya istatistiğinin hesaplanma şeklidir. Sınamaya istatistiğinde bilinen normal dağılışa sahip t değerleri yerine t_{ort} istatistiği kullanılmaktadır. t_{ort} istatistiği tüm kümeler ya da birimler için hesaplanan t değerlerinin beklenen değerinin ulaşılmasıyla oluşturulmaktadır. Esas bilgi ortaya koyan proseste, seri korelasyon ve heterojeniteye maruz kaldığında, ADF regresyonu içeriğinde temel gecikme mevcut ise t 'nin beklenen değeri testi sonlu örneklem performansları LLC sınamasına nazaran daha başarılı sonuçla vermektedir (Imv.d., 2003).

Tablo 2. Yatay Kesit Bağımsızlığı Testi

	IPS		ADF		PP	
	Sabit	Sabit+Trend	Sabit	Sabit+Trend	Sabit	Sabit+Trend
GDP	0.97	0.99	0.99	1.00	1.00	1.00
DGDP	0.00*	0.00*	0.00*	0.00*	0.00*	0.00*
PT	0.04**	0.51	0.00*	0.39	0.56	0.66
DPT	0.00*	0.00*	0.00*	0.00*	0.00*	0.00*

* , ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Sonuçlar incelendiğinde, ekonomik büyüme (GDP) ve petrol tüketimi (PT) serilerinin durağan olup olmadığı araştırılmıştır. IPS, Fisher-ADF ve Fisher-PP birim kök testleri ile sabit ve sabit-trendli testler ele alınmıştır. Gecikme kriteri Schwarz Info Criterion (SIC) olarak seçilmiştir. Vasıfların farklı alınmamış halde iken durağan olmadığı ve birim kök içerdiği görülmüştür. Neticede değişkenlerin birinci farkları alınmıştır. %1 anlamlılık düzeyine göre birinci farkları $I(1)$ durağan olduğu yani birim kök içermediği görülmüştür.

3.3. Panel Eşbütünlüşme Testi

Panel yatay kesit bağımsızlığı ve birim kök sınamaları aşamalarından sonra panel eşbütünlüşme sınamasına geçilmektedir. Eşbütünlüşme veya kointegrasyon, durağan olmayan zaman serileri arasındaki bağıntıyı açıklamaktadır. Zaman serilerinin her biri kendi içlerinde durağan değil iken,

bu serilerin doğrusal bir birleşimi durağan hale geliyor ise bu seriler eşbütünleşme ilişkisine sahiptir denilir. Yazın taramasında koenteegrasyon terimi ilk olarak Granger (1980) aracılığıyla ortaya koyulmuştur. Eşbütünleşme adına gerçekleştirilen sınamanın esas amacı, birden fazla bütünlük değişkeni kendi aralarındaki bağıntılarında bozulmaya maruz kalıp kalmadığını incelemektir. Bir başka deyişle, vasıflar eşbütünleşme ilişkisine sahip ise kısa devirde meydana gelen yapısal değişimleri uzun devirde elimine edebilmek amacıyla vasıfların zaman içinde beraber hareket edebilmeyi açıklamaktadır. Böylece, vasıflar içerisinde en az tek yönde bir nedensellik ilişkisi meydana geldiği sonucu ortaya çıkmaktadır.

Panel veri analizinde kullanılan Pedroni eşbütünleşme sınaması denklem (8)'de verilen uzun periyotlu sistemin öngörüsünü içermektedir.

$$Y_{it} = \alpha_i + \delta_{it} + \beta_i X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (8)$$

$i = 1, \dots, N$ panel birim sayısını ; $t = 1, \dots, T$ ise zamanı tanımlamaktadır. α_i ile δ_i parametreleri yatay kesitlere ait sırasıyla bireysel ve trend etkilerini göstermektedir. Sistemde, y_{it} ve X_{it} değişkenlerinin farkları alınarak I(1) yapısını içerdikleri kabul edilmektedir. y_{it} ve X_{it} vasıfları kendi içerisinde uzun periyotta eşbütünleşme ilişkisini içerip içermediği, denklemdeki ε_{it} kalıntısının durağanlığı incelenerek belirlenmektedir (Dökmen, 2012).

Pedroni eşbütünleşme sınamasındaki sıfır hipotezinde ρ_i katsayısının bire eşit olup olmadığı sınamaktadır. Pedroni (1999) eşbütünleşme testinde sıfır hipotezi sınamak amacıyla yedi farklı artıklara dayalı testten yararlanılmaktadır. Bu sınamalardan dördü boyut içinde oluşturulan istatistiklerdir ve panel eşbütünleşme istatistikleri olarak bilinmektedir. Bunlar; varyans oranı istatistiği (panel v), Phillips ve Perron tipi p istatistiği (panel rho), parametrik olmayan Phillips ve Perron tipi t istatistiği (panel pp) ve Dickey Fuller tipi t istatistiği (panel adf) şeklindedir. Diğer üç istatistik ise boyutlar arasında oluşturulan (between-dimension) istatistiklerdir ve grup ortalama eşbütünleşme istatistikleri olarak kabul edilir. Bunlar; Phillips ve Perron tipi p istatistiği (grouprho), Phillips ve Perron tipi t istatistiği (grouppp) ve genişletilmiş Dickey Fuller tipi t istatistiği (groupadf) şeklindedir (Pedroni, 1999). Açıklanan bu sınamalar kritik değerler ile mukayese edilerek sıfır hipotezi reddedilmekte ya da kabul edilmektedir. Pedroni sınama istatistiklerinin kritik değerlerden büyük olması durumunda sıfır hipotezi reddedilmekte ve analiz kapsamında oluşturulan vasıflar içerisindeki uzun dönem eşbütünleşme ilişkisinin tespit edildiği kararlaştırılır.

Tablo 3. Pedroni Eşbütünleşme Testi

	Sabit	Prob.	Sabit+Trend	Prob.
Panel v-Statistic	-1.720	0.9573	-5.558	1.000
Panel rho-Statistic	-7.428	0.000*	-3.101	0.001*
Panel PP-Statistic	-9.223	0.000*	-8.399	0.000*
Panel ADF-Statistic	-10.812	0.000*	-10.289	0.000*
Group rho -Statistic	-6.099	0.000*	-2.194	0.011**
Group PP-Statistic	-10.516	0.000*	-9.162	0.000*
Group ADF-Statistic	-10.235	0.000*	-8.698	0.000*

*, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Tablo 4. Kao Eşbütünleşme Testi

	t-istatistiği	Prob
ADF	3.067839	0.0011*

*, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Tablo 3'de Pedroni eşbütünleşme neticeleri dikkate alındığında, var olan 7 istatistik değerlerinden 6 tanesi istatistiksel bakımdan anlamlı tespit edilmiştir. Bu durum seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi olduğunu göstermiştir. Tablo 4'de Kao eşbütünleşme testine göre %1 önem düzeyinde hesaplanan test istatistiğinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiş ve sıfır hipotezi reddedilerek eşbütünleşme ilişkisinin varlığı ispatlanmıştır.

Eşbütünleşme testleri açısından petrol kullanımı ve iktisadi büyüme vasıflarının kendi içerisinde anlamlı bir ilişki yapısına sahip olduğu anlaşılmıştır.

3.4. Panel Nedensellik Analizi

Çalışma kapsamında analiz aşamasının son kısmını panel nedensellik testi oluşturmaktadır. Nedensellik sınaması iki veya daha fazla vasıf içerisinde sebep-sonuç bağıntısının olup olmadığını, şayet ilişki mevcut ise bunun yönünü sınamak amacıyla kullanılmaktadır. Nedensellik testi için hem zaman hem de panel serilerde kullanılan yaygın method Granger nedensellik analizidir. Granger (1969) tarafından oluşturulan nedensellik modeli aşağıda verilmiştir.

$$Y_t = \sum_{j=1}^m c_j X_{t-j} + \sum_{j=1}^m d_j Y_{t-j} + \eta_t \quad (9)$$

Eşitlik (9)'daki denkleme ilişkin, X vasfı Y vasfının sebebiyse, X'teki değişiklikler Y'deki değişikliklerden daha önce meydana gelmektedir. Granger sınaması öngöründen öte nedensellik çıkarsamasını sağladığı için serilerin önceden durağan hale getirilmesi gerekmektedir.

Nedensellik bağıntısına ilişkin sınaması gerekli olan hipotez aşağıdaki gibidir:

$$H_0: \alpha_1 = \alpha_2 = \dots = \alpha_m = 0$$

Sıfır hipotezinin Kabul edilmemesi pozisyonunda vasıflar kendi içerisindeki nedensellik bağının var olduğu kanıtlanmaktadır (Öztürk vd., 2011).

Tablo 5. Panel Granger Nedensellik Testi

Ho Hipotezi	F.Test	Prob
PT GDP'nin nedeni değildir (Petrol tüketimi GSYH'nın nedeni değildir)	6.2522	0.002*
GDP PT'nin nedeni değildir (GSYH Petrol tüketiminin nedeni değildir)	7.228	0.000*

*, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Bulgular değerlendirildiğinde olasılık değerleri %1 anlamlılık düzeyine göre anlamlıdır. Bu durumda, petrol tüketiminden GSYİH'ya bir nedensellik, GSYİH'dan da petrol tüketimine bir nedensellik söz konusudur. Aralarında çift yönlü bir ilişki vardır. Ülkelerdeki, GSYİH'daki artış petrol tüketiminin artmasına, petrol tüketiminin artması da GSYİH etkilemektedir.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışma da AB ülkelerinin 1995-2016 yılları arası dönemi kapsayan GSYİH ve petrol tüketimi serileri ile çalışılmıştır. Bu serilere sırasıyla IPS, ADF ve PP durağanlık testleri, Granger nedensellik sınaması, Pedroni ile Kao Eşbütünleşme testleri uygulanmıştır.

GSYİH ve petrol tüketimi serilerinin IPS, Fisher-ADF ve Fisher-PP durağanlık sınamaları sabit ile sabit-trendli modeller için araştırılmıştır. Gecikme kriteri Schwarz Info Criterion (SIC) olarak seçilmiştir. Değişkenlerin düzey seviyelerinde durağan olmadığı tespit edilmiştir. Bu sebeple serilerin birinci farkları alınmıştır. %1 anlamlılık düzeyine göre bile birinci farkları I(1) durağan olduğu yani birim kök içermediği görülmüştür.

Eşbütünleşme testlerinden ilki olan Pedroni sınaması çerçevesinde GSYİH ile petrol kullanımı arasında uzun dönem ilişkisinin varlığı kabul edilmiştir. Buna ek olarak, Pedroni testinin sonuçlarına destek vermesi amacıyla Kao testi yapılmış olup bu testte Pedroni testi sonuçlarını destekler niteliktedir. Yani kesin olarak GSYİH ve petrol tüketimi değişkenleri içerisinde eşbütünleşme bağıntısı tespit edilmiştir.

Granger'ın nedensellik sınamasında, petrol tüketiminden GSYİH'ya bir nedensellik, GSYİH'dan da petrol tüketimine bir nedensellik söz konusudur. Aralarında çift yönlü bir ilişki vardır. Ülkelerdeki, GSYİH'daki artış petrol tüketiminin artmasına, petrol tüketiminin artması da GSYİH etkilemesini gerekli kılmaktadır.

Kaynakça

- Acar, Ç. (2007). *Petrol ve Doğalgaz*. Ankara: ODTÜ Yayıncılık.
- Akıncı, M., Aktürk, E., & Yılmaz, Ö. (2012). Petrol Fiyatları İle Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: OPEC ve Petrol İthalatçısı Ülkeleri İçin Panel Veri Analizi. *Uludağ Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2, 1-17.
- Akpolat, A. G., & Altıntaş, N. (2013). Enerji Tüketimi İle Reel GSYİH Arasındaki Eşbütünleşme ve Nedensellik İlişkisi: 1961-2010 Dönemi. *Sakarya Üniversitesi İİBF, Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 8(2), 115-127.
- Aktaş, C., & Yılmaz, V. (2008). Causal Relationship between Oil Consumption and Economic Growth in Turkey. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15, 45-55.
- Al-Mulali, U. (2011). Oil Consumption, CO2 Emission and Economic Growth in MENA Countries. *Energy*, 36, 6165-6171.
- Aydın, F. F. (2010). Enerji Tüketimi ve Ekonomik Büyüme. *Erciyes Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 35, 317-340.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data*, Third Edition, London: JohnWiley&SonsInc.
- Bayraç, H. N., & Yenilmez, F. (2005). Türkiye'de Petrol Sektörü. *Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2, 1-15.
- Behmiri, N. B., & Manso, J. R. P. (2014). The Linkage

Between Crude Oil Consumption and Economic Growth in Latin America: The Panel Framework Investigations For Multiple Regions. *Energy*, 72, 233-241.

- Bildirici, M. E., & Bakırtaş, T. (2014). The Relationship Among Oil, Natural Gas And Coal Consumption And Economic Growth in BRICTS (Brazil, Russian, India, China, Turkey and South Africa) Countries. *Energy*, 65, 134-144.
- Çağlayan, E., & Şak, N. (2009). OECD Ülkeleri İçin Satın Alma Gücü Paritesinin Geçerliliğinin Analizi: Panel Eşbütünleşme Yaklaşımı. *Marmara Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26(1), 483-500.
- Çelik, S., Deniz, P., & Eken, S. (2008). Eşbütünleşme Analiziyle Altı Gelişmekte Olan Ülke İçin İkiz Açıklar Hipotezi. 2. Ulusal İktisat Kongresi, 20-22 Şubat 2008, Dokuz Eylül Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü, İzmir.
- Çemrek, F., & Burhan, E. (2014). Petrol Tüketiminin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisinin Panel Veri Analizi İle İncelenmesi: Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye Örneği. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 6(3), 47-58.
- Ceylan, R., & Başer, S. (2014). Türkiye'de Petrol Tüketimi İle Reel GSYİH Arasındaki Uzun Dönem İlişkinin Johansen Eşbütünleşme Yöntemi İle Analiz Edilmesi. *İşletme Ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 2(5), 47-60.
- Chu, H. P., & Chang, T. (2012). Nuclear Energy Consumption, Oil Consumption and Economic Growth in G-6 Countries: Bootstrap Panel Causality Test. *Energy Policy*, 48, 762-769.
- Demiral, M., Bal, H., & Akça, E. E. (2016). Petrol Gelirleri Ve Ekonomik Büyüme: Seçilmiş Petrol Zengini Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Panel Veri Analizi. *Sosyoekonomi*, 24(27), 85-102.
- Doğan, B. (2010). *Enerji Tüketimi- Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği(1980-2008)*. Konya: Selçuk Üniversitesi.
- Dökmen, G. (2012). Yolsuzlukların Vergi Gelirleri Üzerindeki Etkisi: Dinamik Panel Veri Analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 13(1), 41-51.
- Erol, U. ve Yu, E.S.H. (1987). On The Relationship Between Energy and Income for Industrialized Countries. *Journal of Energy and Employment*, 13, 113-122.
- Ersoy, A. Y. (2012). OECD Ülkelerinde Ekonomik Büyüme Odaklı Enerji Tüketiminin Ekonometrik Modeli. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21(1), 339-356.
- Ertuğrul, H. M. (2013). Türkiye'de Enerji Tüketimi GSYH İlişkisi: Dinamik Bir Analiz. *Selçuk Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13 (25), 249-265.
- Esen, Ö., & Bayrak, M. (2017). Does more energy consumption support economic growth in net energy-importing countries?. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 22(42), 75-98.
- ETKB (2008). *Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Faaliyet Raporu*. Ankara: Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı.

- Granger, C. W. J. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross Spectral Method. *Econometrica*, 37, 424-438.
- Granger, C. W. J., & Newbold, P. (1974). Spurious Regressions In Econometrics. *Journal of Econometrics*, 2, 111-120.
- Halaç, U., & Kıştepelı, Y. (2008). Türkiye'de Bölgesel Gelirin Yakınsaması: Gelir Dağılımı Açısından Bir Değerlendirme. Dokuz Eylül University, Faculty of Business, Department of Economics, Discussion Paper Series, No: 08/01.
- Harris, R., & Solis, R. (2003). *Applied Time Series Modelling And Forecasting*. The Atrium, Southhern Gate, Chichester, West Sussex: John Wiley&Sons, Ltd.
- Hondroyiannis, G., Lolos, S., & Papapetrou, E. (2002). Energy Consumption and Economic Growth: Assessing the Evidence from Greece. *Energy Economics*, 24, 319-336.
- Im, K. S., Pesaran, M. H., & Shin, Y. (2003). Testing For Unit Roots in Heterogeneous Panels. *Journal of Econometrics*, 115, 53-74.
- Karagöl, E., Erbaykal, E., & Ertuğrul, H. M. (2007). Türkiye'de Ekonomik Büyüme ile Elektrik Tüketimi İlişkisi: Sınır Testi Yaklaşımı. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 8(1), 72-80.
- Kennedy, P. (2006). *Ekonometri Kılavuzu*. Muzaffer Sarımeşeli ve Şenay Açıkgöz. (Çev.). Ankara: Gazi Kitabevi Yayınevi.
- Kesgingöz, H. (2016). OECD Ülkelerinde Petrol Tüketiminin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Panel Veri Analizi. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(42), 1564-1572.
- Levin, A., Lin, C. F., & Chu, C. S. J. (2002). Unit root tests in panel data: asymptotic and finite-sample properties. *Journal of econometrics*, 108(1), 1-24.
- Lim, K. M., Lim, S. Y., & Yoo, S. H. (2014). Oil Consumption and Economic Growth: A Panel Data Analysis. *Journal of Energy Engineering*, 23(3), 66-71.
- Maddala, G. S., & Shaowen, W. (1999). A Comparative Study of Unit Root Tests with Panel Data and a New Simple Test. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 10, 631-652.
- Murray, D. A., & Nan, G.D., (1996). A Definition of the Gross Domestic Product - Electrification Interrelationship. *Journal of Energy and Development*, 19, 275-283.
- Öncel, A., Kırca, M., & İnal, V. (2017). Elektrik Tüketimi Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: OECD Ülkelerine Yönelik Zamanla Değişen Panel Nedensellik Analizi. *Maliye Dergisi*, 173, 398-420.
- Osbat, C. (2004). Panel Unit Root and Panel Cointegration Methods. *European Central Bank*, 112, 1-84.
- Özata, E. (2010). Türkiye'de Enerji Tüketimi Ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkilerin Ekonometrik İncelemesi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 26, 101-113.
- Öztürk, N., Darıcı, H. K., & Kesikoğlu, F. (2011). Ekonomik Büyüme ve Finansal Gelişme İlişkisi: Gelişmekte Olan Piyasalar İçin Bir Panel Nedensellik Analizi. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 30(1), 53-69.
- Pedroni, P. (1999). Critical Values for Cointegration Tests in Heterogeneous Panels with Multiple Regressors. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61, 653-670.
- Saboori, B., Rasoulinezhad, E., & Sung, J. (2017). The Nexus of Oil Consumption, CO₂ Emissions and Economic Growth in China, Japan and South Korea. *Environmental Science and Pollution Research*, 24(1), 1-20.
- Şanlı, F. B., & Tuna, K. (2014). Türkiye'de Petrol Tüketimi İle Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Analizi. *Maliye ve Finans Yazıları*, 102, 47-64.
- Saraçoğlu, B., & Doğan, N. (2005). Avrupa Birliği Ülkeleri ve Avrupa Birliğine Aday Ülkelerin Yakınsama Analizi. VII. Ulusal Ekonometri Ve İstatistik Sempozyumu, İstanbul, 26-27 Mayıs 2005,
- Savaş, B., & Durgun, B. (2016). Elektrik Tüketimi İle Ekonomik Büyüme Arasında Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Dicle Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6 (11), 213-244.
- Stock, J. H., & Watson, M. (2011). *Introduction to Econometrics*. London: Pearson.
- Sunal, S., & Aykaç, E. (2005). Türk İmalat Sanayinde İstihdam, İhracat ve Kapasite Kullanım Oranı İlişkisi: Panel Koentegrasyon. 7. Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu, İstanbul.
- Uçak, S., & Usupbeyli, A. (2015). Türkiye'de Petrol Tüketimi Ve Ekonomik Büyüme Arasında Nedensellik İlişkisi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 70(3), 769-787.
- Usta, C. (2016). Türkiye'de Enerji Tüketimi Ekonomik Büyüme İlişkisinin Bölgesel Analizi. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 2(2), 181-201.
- Verbeek, M. (2004). *A Guide to Modern Econometrics*. Chichester: John Wiley&Sons.
- Zou, G., & Chau, K. (2006). Short-And Long-Run Effects Between Oil Consumption And Economic Growth In China. *Energy Policy*, 34, 3644-3655.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Doğrudan Yabancı Yatırımların İşsizlik Üzerine Etkisi: Türkiye Uygulaması (1980-2016)

The Effect of Foreign Direct Investments on the Unemployment: The Application of Turkey (1980- 2016)

Mehmet Emin Erçakar ^{a,*}, Hüseyin Güvenoğlu ^b

^a Doç. Dr., Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, 10200, Balıkesir/Türkiye.
ORCID: 0000-0003-0653-6730

^b Arş. Gör., Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, 10200, Balıkesir/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-5220-3657

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 10 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Doğrudan Yabancı Yatırımlar
İşsizlik
Johansen Eşbütünleşme Testi
Granger Nedensellik Testi

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 10 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

Foreign Direct Investment
Unemployment
Johansen Cointegration Test
Granger Causality Test

ÖZ

İktisat literatüründe doğrudan yabancı yatırımların işsizlik üzerindeki etkisini inceleyen birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalar incelendiğinde, doğrudan yabancı yatırımların işsizliği hem olumlu hem de olumsuz yönde etkilediği görülmektedir. Bu çalışmada doğrudan yabancı yatırımların (DYY) Türkiye’de işsizlik üzerindeki etkisi, 1980-2016 dönemi verileri kullanılarak Johansen eşbütünleşme testi ve Granger nedensellik testi yöntemiyle analiz edilmiştir. Çalışmanın ampirik bulgularına göre, uzun dönemde DYY ile işsizlik arasında negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bir diğer ifadeyle uzun dönemde DYY’da meydana gelen artış işsizliği azaltmaktadır. Granger nedensellik testi sonuçlarına göre ise kısa dönemde DYY ile işsizlik arasında bir ilişki tespit edilememiştir.

ABSTRACT

There are many studies examining the effect of foreign direct investment on unemployment in the economy literature. When these studies are examined, it is seen that foreign direct investments effect unemployment both positively and negatively. In this study, the effect of foreign direct investment (FDI) on the unemployment in Turkey have been analyzed by Johansen cointegration test and Granger causality test method using the data between 1980-2016. According to the empirical findings of the study, there was a negative and statistically significant relationship between FDI and unemployment in the long run. In other words, the increase in FDI in the long run decreases unemployment. According to the results of the Granger causality test, there is no relationship between FDI and unemployment in the short term.

1. Giriş

1980’li yıllardan başlayarak dünya ekonomilerinde finansal serbestleşme faaliyetleri ve bu faaliyetler doğrultusunda gerçekleşen sermaye hareketlerindeki serbestleşme hız kazanmıştır. 1980’lerin ilk yıllarıyla birlikte dünyada liberal ekonomi politikalarının hızla uygulanması, piyasa

ekonomisinde meydana gelen gelişmeler ve uluslararası ticarete konu olabilecek üretimlerde yaşanan artış yabancı sermaye türlerinden olan doğrudan yabancı yatırımların artmasına yol açmıştır. Küreselleşme olgusunun dünya ekonomisinde yerini almasıyla birlikte az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler ihtiyacı olan sermayeyi doğrudan yabancı yatırımlar aracılığıyla temin etme imkânı bulmuştur.

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: mercakar@bandirma.edu.tr

Doğrudan yabancı yatırımların ekonomik ve sosyal hayatta yaşanan değişimlerden olumlu yönde etkilenmesiyle birlikte bu yatırım türü giderek artış göstermiştir (Ekinçi, 2011: 72).

İktisat literatüründe; Sun (1996), Barelli ve Pain (1997), Sun (1998), Jayaraman (1998), Borensztein vd. (1998), Javorcik, (2004) gibi yapılan birçok çalışmada doğrudan yabancı yatırımların (DYY) ülkeler için birçok etkiye sahip olduğu ortaya konulmuştur. DYY'nin ülke ekonomilerine etkilerini konu alan çalışmalarda DYY'nin ülkelere sermaye girişi yanında yeni teknolojiler getireceği, ülkede yönetim tekniklerini geliştireceği ve düşük maliyetle yüksek kaliteli üretilen ürün miktarını arttıracacağı, yerli üretimde verimlilik ve rekabet sağlayacağı, mal, hizmet ve bilgi ticaretini kolaylaştıracağı, ihracatı olumlu yönde etkileyeceği, ekonomik büyümeyi hızlandıracağı ve dolayısıyla istihdama pozitif yönde katkı sağlayacağı düşüncesi ileri sürülmüştür. DYY'ye olan bu bakış açısı 1990'lı yıllarda küreselleşme olgusuyla birlikte güç kazanmıştır (Peker ve Göçer, 2010: 1187). Küreselleşme olgusu ile birlikte üretim aşaması yabancı yatırımlar aracılığıyla yeniden yapılandırma sürecine girmiştir. Bu sürecin öncülüğünü çok uluslu şirketler (ÇUŞ) yapmışlardır. ÇUŞ'lar yatırımların ülkeler arasında yer değiştirmesinde aracılık faaliyetlerini yerine getirme görevi üstlenmişlerdir. Bu süreçte, ülkelerin çekebilecekleri yatırım oranında küresel üretimden ve gelirden pay alabileceği ve bu oranda da ülkelerin yaşam seviyesinin yükselebileceği şeklinde beklenti oluşmuştur (Gürak, 2003: 3).

Sermaye birikimi ekonomik kalkınmanın temel belirleyicilerinden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Birçok ülkenin geri kalmasında temel faktörlerden biride yeterli sermaye birikimine sahip olamamasıdır. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, gelişmiş ülke seviyelerine ulaşabilmek adına yüksek düzeyde sermaye birikimine gereksinim duymaktadırlar (Kar ve Tatlısöz, 2008: 437). Yeterli sermaye birikimine sahip olmadan üretim sürecinin başlaması ve bu üretim sürecine işgücünün yönlendirilmesi çok güçtür. Bu nedenle sermaye birikimi az gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler adına önem arz etmektedir. DYY, istihdamı artırdığı ve istihdamın niteliğini yükselttiği için az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin işgücü piyasalarına önemli bir fayda sağlamaktadır (Bülbül ve Emirmahmutoğlu, 2010: 208).

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin düşük miktarda sermaye birikimine sahip olması dolayısıyla da yatırım oranının düşük düzeyde olması bu ülkelerin en temel sorunlarının başında gelmektedir. Çünkü büyüme ve kalkınmanın olması için üretim gerekli iken üretim için de yatırım gereklidir. Yatırımların yapılabilmesi için ise sermaye birikimine ihtiyaç duyulmaktadır. Sermaye yetersizliği sorununun çözülebilmesi için iç ve/veya dış dinamiklerden yararlanılmaktadır. 1980'li yıllarla birlikte DYY, dünyada sermaye birikimini temin etmede en önemli kaynak olarak nitelendirilmiştir. DYY ile birlikte gelişmiş ülkeleri yakalamaya çalışan ülkeler, yoksulluk sarmalından kurtulma ve yurtiçi yatırımları ve tasarrufları artırma beklentisine girmişlerdir. Bu doğrultuda da birçok ülke DYY'yi kendi ülkelerine çekebilmek adına; vergi istisnası ve muafiyeti, uluslararası ticaret, hukuksal güvence, gümrük ve kambiyo ile ilgili yasal düzenlemeler, alt yapı hizmetleri, rekabet düzenlemeleri gibi çeşitli teşvik uygulamaları ve

hukuksal düzenlemeler yapmışlardır (Sandalcılar, 2012: 274-275).

Literatürde; Driehuis ve Noord (1988), Dixit (1997), Gündoğan (2002), Karlsson vd. (2009) gibi yapılan birçok çalışmada yatırımlar ile istihdam arasında bir ilişkinin olduğu teoride ortaya konulmuştur. DYY'nin istihdam üzerinde üç farklı etkiye sahip olduğu görülmektedir (Mariotti vd., 2003: 420; Pinn vd., 2011: 78). Birincisi, DYY'nin gelişi üretim sürecinin yeniden düzenlenmesi aşamasında işgücü piyasasını etkileyerek istihdamı dolaylı yoldan etkilemektedir. Ayrıca DYY'nin girişi yeni iş imkânı oluşturarak istihdam üzerinde doğrudan etki oluşturabilmektedir. İkincisi, ülkeye gelen DYY, mevcut firmaları yeniden yapılandırma ya da satın alma şeklinde olduğunda istihdam hacminde bir değişiklik olmayabilir. Üçüncüsü, DYY girişiyle birlikte yaşanacak rekabet ortamında yerli firmalar kapanabilmektedir. Ayrıca gelen sermaye, yeni yatırımlarda kullanılmayabilir. Bu gibi durumlarda DYY, istihdamda azaltıcı etki yapabilmektedir.

DYY'nin girişinin az gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerin kalkınmasını arttıracığının beklenmesi gibi istihdamı da etkileyeceği öngörülmektedir. DYY'nin istihdamı olumlu yönde etkilemesinde gelen DYY miktarı, DYY'nin geldiği sektör, ülke ve geliş amacı etkili olmaktadır (Karagöz, 2007: 101). Bir sektörde DYY'li firmaların faaliyet göstermesi söz konusu firmalara mal temin edecek yerli firmalar adına iç ihracat alanı oluştururken bu durum yerli firmaların üretim hacminin ve ölçeğinin büyümesine yol açacaktır (Leshner ve Miroudot, 2008: 4). Ayrıca DYY'li firma, ihracatın hangi ülkelere yapılacağı ve ne şekilde yapılması gerektiği ile ilgili yerli firmalara yol gösterici olmaktadır. Böylece yerli firmalar yeni pazarlara girecek ve üretim kapasitelerini artıracak dolayısıyla işgücü talebi yükselecek ve istihdam imkânı sağlanacaktır (Audet ve Gagné, 2010: 4). Ekonomilerde sabit sermaye yatırımları bir taraftan toplam talebi etkilerken bir taraftan da yatırımları özendirerek ekonominin büyümesine ve istihdamın artmasına yol açmaktadır. Dolayısıyla yatırımların özendirilmesi hem geliri ve tasarrufları artırarak yeni DYY'nin gelişini teşvik etmekte hem de çıktıyı artırarak istihdam üzerinde doğrudan etki yapmaktadır. Bir sektöre yapılan yatırımların artması sonucunda o sektörün alt sektörlerine yapılan yatırımların uyarılması ve söz konusu sektörün diğer sektörlerle bağlantılarının dışsal ekonomilere yol açması üretim sürecini etkileyerek çıktı miktarının artmasına yol açmaktadır. Çıktı miktarındaki artış ise işgücü talebini arttırmaktadır. Bu da istihdam olanağı yaratmaktadır (Saray, 2011: 383-384).

DYY, bir ülkeye mevcut bir işletmeyi kısmen ya da tamamen satın alma yoluyla gelmiş ise böyle bir durumda üretim miktarında bir artış olmayacağı için istihdam hacminde de bir değişiklik olmayacağı öngörülmektedir (Pinn vd., 2011: 78).

DYY'nin istihdamı azalttığı da görülmektedir. Özellikle ÇUŞ'lar genel olarak sermaye yoğun teknolojilerden ve kalifiyeli işgücünden yararlanma arzusundadırlar. Bu şirketler bir taraftan istihdam edecekleri işgücüne eğitim verirler bir taraftan da yatırım yaptıkları ülkenin nitelikli işgücünü yüksek ücretlerle kendi şirketlerine çekmektedirler (Gündoğan, 2002: 77; Lipsey, 2002: 344). Bu şirketlerin kalifiyeli işgücü ve üst düzey teknoloji kullanarak üretim yapmalarının istihdamı azaltacağı öngörülmektedir

(Sandalcılar, 2012: 275). Ayrıca ÇUŞ'ların yönetim, teknoloji, alt yapı, uzmanlaşma gibi alanlarda rekabet güçlerinin yüksek olması rekabet gücü olmayan yerli firmaların zamanla piyasadan çekilmesine neden olmaktadır. Bu da istihdam hacminin olumsuz etkilenmesine yol açmaktadır (Zhao, 1998: 284-286).

Türkiye ekonomisi açısından DYY'lerin gelişimine bakacak olursak Türkiye'de, gelen DYY'nin refah artışı sağlayacağı düşünülmekte ve DYY'nin girişi özendirilmektedir. Bu kapsamda 1954'de Yabancı Sermaye Kanunu uygulanmaya başlamıştır. Türkiye, 1980'lerde başlayan liberalizasyon faaliyetleri ve kambiyo alanında yapılan yasal düzenlemelerle beraber uygulanmaya başlayan Yabancı Sermaye ile ilgili kararlar göz önünde bulundurulduğunda, söz konusu alanda en liberal yasal düzenlemeleri yapmış ülkeler arasında yer edinmiştir. 24 Ocak 1980'de sermaye hareketliliğiyle ilgili düzenlemeleri de içeren bazı kararlar alınıp uygulanmıştır. Alınan kararlar kapsamında, yabancı yatırımcılar tekel ve özel imtiyaz niteliği taşımayan her alanda faaliyet gösterme hakkına sahip olmuştur. (DPT, 2000: 8). Ayrıca 2003'te Türkiye'nin Avrupa Birliği adaylığının resmîyete kavuşması yabancı yatırımcıya Türkiye'de yatırım yapması adına güven vermiştir. Yaşanan bu gelişmeler doğrultusunda Türkiye'ye gelen DYY miktarında hızlı artışlar görülmüştür (Peker ve Göçer, 2010: 1187). Son olarak söz konusu dönemde yakalanan siyasi ve ekonomik istikrar da DYY'nin hızla artmasında etkili olan bir başka faktör olarak karşımıza çıkmaktadır (Sandalcılar, 2012: 276).

Bu çalışmada doğrudan yabancı yatırımların, Türkiye ekonomisinde işsizlik oranına etkisi zaman serisi analizi ile incelenecektir. Çalışma giriş, literatür taraması, yöntem, analiz ve bulgular olmak üzere üç bölümden oluşmaktadır.

2. Literatür Araştırması

DYY ile işsizlik arasındaki ilişkiyi inceleyen literatür çalışmalarında DYY'nin istihdamı arttırdığına (işsizlik oranını azalttığına) yönelik bulgulara ulaşıldığı gibi DYY'nin istihdamı azalttığına (işsizlik oranını arttırdığına) yönelik bulgulara da ulaşıldığı görülmektedir. Ayrıca DYY ile işsizlik arasında herhangi bir ilişkinin tespit edilemediğine yönelik çalışmalara da rastlanılmaktadır. DYY ile işsizlik arasındaki ilişkiyi inceleyen bazı uluslararası çalışmalara aşağıda yer verilmiştir.

Andersen ve Hainaut (1998), çalışmalarında 1985-1995 dönemine ait verileri kullanarak OECD ülkelerinde DYY'nin istihdama etkisini Panel regresyon yöntemiyle incelemişlerdir. Analiz sonucunda DYY'nin işsizliği azalttığına yönelik zayıf bulgulara ulaşılmıştır.

Brady ve Wallace (2000), çalışmalarında 1978-1996 dönemine ait verileri kullanarak ABD'de DYY ile istihdam ve işgücü geliri arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda DYY'nin istihdamı ve ücretleri negatif etkilediği yönelik bulgulara ulaşılmıştır.

Golejewska (2001), çalışmasında Polonya'da 1993- 2000 dönemine ait yıllık verileri kullanarak DYY'nin sektörel istihdam üzerindeki etkilerini analiz etmiştir. Analiz sonucunda DYY'nin istihdamı bazı sektörlerde pozitif bazı sektörlerde ise negatif yönde etkilediğine yönelik bulgulara ulaşılmıştır.

Mariotti vd. (2003), çalışmalarında 1985-1995 dönemine ait verileri kullanarak İtalya'da DYY ile istihdam arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda DYY ile istihdam arasında bir ilişki tespit edememişlerdir.

Ernst (2005), çalışmasında 1990-2000 dönemine ait verileri kullanarak Arjantin, Brezilya ve Meksika'da DYY'nin istihdam ve büyüme üzerindeki etkilerini analiz etmiştir. Analiz sonucunda DYY'nin istihdama ve büyümeye anlamlı bir katkısının olmadığına yönelik bulgulara ulaşılmıştır.

Hunya ve Geishecker (2005), çalışmalarında 1996- 2001 dönemine ait verileri kullanarak Merkez ve Doğu Avrupa ülkelerinden Çek Cumhuriyeti, Estonya, Polonya, Slovakya, Macaristan, Slovenya ve Romanya'da DYY'nin istihdam üzerindeki etkilerini analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda DYY'nin ülkelerin tamamında istihdamı artırdığı, en yüksek artışın ise Slovakya'da yaşandığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Jayaraman ve Singh (2007), çalışmalarında 1970- 2003 dönemine ait verileri kullanarak Fiji'de DYY ile GSYH ve istihdam arasındaki uzun dönemli ilişkiyi koentegrasyon ve granger nedensellik testleri ile analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda DYY ile GSYH'nin istihdamı anlamlı ve olumlu yönde etkilediğine yönelik bulgulara ulaşılmıştır. Ayrıca uzun vadede DYY'den istihdama doğru tek yönlü bir nedenselliğin olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Ajaga ve Nunnenkamp (2008), çalışmalarında 1977-2001 dönemine ait verileri kullanarak ABD'de DYY'nin istihdam ve ekonomik sonuçları arasında uzun dönemli ilişkiyi Johansen eşbütünleşme testi ve Toda-Yamamoto Granger nedensellik testleri ile analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda serilerin eşbütünleşik olduğu ve DYY ile diğer değişkenler arasında karşılıklı nedensellik ilişkisinin olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Pinn vd. (2011), çalışmalarında 1970-2007 dönemine ait verileri kullanarak Malezya'da DYY'nin istihdam üzerindeki etkisini ARDL yöntemi ve hata düzeltme modeliyle (ECMARDL) araştırmışlardır. Araştırma sonucunda DYY ile istihdam arasında uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkisinin olmadığına yönelik bulgulara ulaşılmıştır. Ayrıca kısa dönemde DYY'den istihdama doğru bir nedenselliğin olduğunu tespit etmişlerdir.

Türkiye'de doğrudan yabancı yatırımlarla işsizlik arasındaki ilişkiyi inceleyen bazı çalışmalara aşağıda yer verilmiştir.

Karagöz (2007), çalışmasında Türkiye'de 1970-2005 dönemine ait verilerini kullanarak DYY ile istihdam arasındaki ilişkiyi Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik testleriyle araştırmıştır. Araştırma sonucunda DYY ile istihdam arasında uzun dönemde bir ilişkinin olduğuna ancak kısa dönemde herhangi bir ilişkinin olmadığına yönelik bulgulara ulaşılmıştır.

Aktar vd. (2009), çalışmalarında 2000:1- 2007:4 dönemine ait verileri kullanarak Türkiye'de DYY, işsizlik, ihracat ve büyüme arasındaki ilişkiyi vektör otoregresif yöntemini kullanarak analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda DYY'nin işsizliği azaltmada herhangi bir etkisinin olmadığına yönelik bulgulara ulaşılmıştır.

Vergil ve Ayaş (2009), çalışmalarında 1992-2006 dönemine ait verileri kullanarak Türkiye'de dört sektör bazında DYY'nin istihdam üzerindeki etkisini panel veri testi ve tahmin yöntemleri kullanarak analiz etmişlerdir. Analiz

sonucunda söz konusu sektörler bazında DYY'nin istihdamı olumsuz yönde etkilediğine yönelik bulgulara ulaşılmıştır.

Hisarçıklılar vd. (2009), çalışmalarında 2000-2007 dönemine ait verileri kullanarak Türkiye'de sektörler bazında DYY'nin istihdam üzerindeki etkisini dinamik panel veri ve genelleştirilmiş momentler yöntemini kullanarak analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda DYY ile istihdam arasında ters yönlü bir ilişki tespit etmişlerdir.

Bülbül ve Emirmahmutoğlu (2010), çalışmalarında 2001-2009 dönemine ait verileri kullanarak Türkiye'de bankacılık sektöründe DYY'nin istihdama etkisini statik panel veri modeliyle analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda DYY'nin istihdamı arttırdığına yönelik bulgulara ulaşılmıştır. Ancak gelen yatırımların nitelikli istihdam oluşturmadığını ve istihdamın sürdürülmesi yönünden yeterli düzeyde olmadığını tespit etmişlerdir.

Peker ve Göçer (2010), çalışmalarında 2000-2009 dönemine ait verileri kullanarak Türkiye'de DYY'nin işsizlik üzerindeki etkisini sınır testi yaklaşımıyla araştırmışlardır. Araştırma sonucunda uzun dönemde DYY ile işsizlik arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edememişlerdir. Kısa dönemli analizde ise, DYY'nin iki dönem gecikmeli olarak işsizliği azalttığına yönelik bulgulara ulaşılmıştır.

Ekinci (2011), çalışmasında 1980-2010 dönemine ait verileri kullanarak Türkiye'de DYY ile ekonomik büyüme ve istihdam arasındaki uzun dönemli ilişkiyi tespit etmek için Johansen eşbütünleşme testi, DYY ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi belirlemek için de Granger nedensellik testi uygulamıştır. Araştırma sonucunda uzun dönemde DYY ile ekonomik büyüme arasında bir ilişki tespit ederken, DYY ile istihdam arasında bir ilişki tespit edememiştir. Ayrıca, DYY ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit etmiştir.

Saray (2011), çalışmasında 1970-2009 dönemine ait verileri kullanarak Türkiye'de DYY ile istihdam arasındaki ilişkiyi ARDL eşbütünleşme testi yöntemi ve hata düzeltme modeliyle analiz etmiştir. Analiz sonucunda uzun dönemde DYY ile istihdam arasında istatistiki açıdan anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Sandalcılar (2012), çalışmasında 1980-2011 dönemine ait verilerini kullanarak Türkiye'de DYY'nin istihdama etkisini Johansen eşbütünleşme testi ve Granger nedensellik testi ile araştırmıştır. Araştırma sonucunda DYY ile istihdam değişkenlerinin eş bütünleşik olmadıklarına ve değişkenler arasında anlamlı bir nedensellik ilişkisinin olmadığına yönelik bulgulara ulaşılmıştır.

Göçer ve Peker (2014), çalışmalarında 1980-2011 dönemine ait verilerini kullanarak Türkiye, Çin ve Hindistan'da DYY'nin istihdama etkisini çoklu yapısal kırılmalı birim kök testi, çoklu yapısal kırılmalı eşbütünleşme testi ve dinamik en küçük kareler yöntemiyle araştırmıştır. Araştırma sonucunda seriler arasında bir eşbütünleşme ilişkisinin olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Uzun dönem analizi sonucundan DYY'de meydana gelen % 10'luk bir artışın Türkiye'de istihdamı % 0.3 oranında azalttığı, Çin'de istihdamı % 0.3 oranında arttırdığı, Hindistan'da ise istihdamı % 0.2 oranında arttırdığı bulgularına ulaşılmıştır.

Doğan ve Can (2016), çalışmalarında 1970-2011 dönemine ait verileri kullanarak Türkiye'de DYY'nin istihdam üzerindeki etkisi ARDL yöntemiyle araştırmıştır. Araştırma sonucunda DYY'nin istihdamı azalttığı yönünde bulgulara ulaşılmıştır.

3. Yöntem, Analiz ve Bulgular

Çalışmamızda, 1980- 2016 dönemine ilişkin yıllık veriler kullanılarak, Türkiye'de doğrudan yabancı yatırımlar ile işsizlik oranı arasındaki ilişki incelenmeye çalışılmıştır. Çalışmada iki veri seti kullanılmıştır. Bu seriler doğrudan yabancı yatırımların gayri safi yurtiçi hasılaya oranı (DYY) ve işsizlik oranı (UNE) olarak kısaltılmıştır. Söz konusu değişkenlere ait veriler Dünya Bankası veri tabanından alınmıştır. Çalışmaya ilişkin analizlerin yapılmasında ve modelin tahmin edilmesinde E-Views 7.0 ekonometri programından yararlanılmıştır. DYY'nin işsizlik oranı üzerindeki etkisini inceleyeceğimiz çalışmada oluşturulan ekonometrik model aşağıda gösterilmiştir.

$$UNE_t = \beta_0 + \beta_1 DYY_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Çalışmada sırasıyla durağanlık testi, eşbütünleşme testi ve son olarak Granger nedensellik testi yöntemleri kullanılarak analizler gerçekleştirilmiştir. Analizde zaman serisi verileri kullanılmıştır. Zaman serisi, zamana göre değişen seriler olarak ifade edilmektedir. Zaman serisi verilerinin kullanıldığı ampirik çalışmalarda serilerin durağan olması gerekmektedir. Bunun içinde serilere durağanlık analizi yapılmaktadır. Durağanlık analizi yapılırken değişkenin ortalaması, varyansı ve ortak varyansının zaman içerisinde değişip değişmediğine bakılmaktadır. Gujarati durağanlığı, "ortalamasıyla varyansı zaman içinde değişmeyen ve iki dönem arasındaki ortak varyansı bu ortak varyansın hesaplandığı döneme değil de yalnızca iki dönem arasındaki uzaklığa bağlı olan olasılıklı bir süreç" şeklinde tanımlanmaktadır (Gujarati, 1999: 713). Serilerden elde edilecek regresyon tahminlerinin gerçekçi ve güvenilir olması için serilere durağanlık testi yapılarak birim kök içeren değişkenler durağan hale getirilmekte ve serilerin bütünleşik dereceleri belirlenmiş olmaktadır. Çalışmada kullanılan serilere yönelik durağanlık sınamaları Dickey ve Fuller'in (1981) geliştirdiği Augmented Dickey-Fuller (ADF) birim kök testi ve Phillips ve Perron'un (1988) geliştirdiği Phillips ve Perron (PP) birim kök testiyle yapılmıştır.

ADF birim kök testi için geliştirilmiş regresyon denklemleri aşağıda gösterilmiştir.

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (2)$$

$$\Delta Y_t = \mu + \delta Y_{t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (3)$$

$$\Delta Y_t = \mu + \beta t + \delta Y_{t-1} + \sum_{j=1}^p \delta_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t \quad (4)$$

Birim kök testi için kurulan hipotezler ise şu şekildedir:

H₀: $\delta = 0$ (Birim kök vardır, yani seri durağan değildir)

H₁: $\delta < 0$ (Birim kök yoktur, yani seri durağandır)

ADF birim kök testi uygulanırken kullanılan denklemlerde, birim kök testinin hangi model yapısı için uygulanacağı tespit edilmektedir. Yukarıda yer alan ADF birim kök testinin uygulanmasında kullanılan denklemlerden (2) nolu

denklem modelin kesmesiz ve trendsiz olduğunda, (3) nolu denklem modelin kesmeli ve trendsiz olduğunda ve son olarak (4) nolu denklem modelin kesmeli ve trendli olduğunda kullanılmaktadır. Yukarıdaki denklemlerde (Δ) birinci fark işlemcisi, (Y_t) t döneminde kullanılan zaman serisini, (μ) sabit terimi, (t) zaman trendini, (p) gecikme uzunluğunu, (\mathcal{E}_t) ortalaması sıfır, varyansı değişmeyen, ardışık bağımlı olmayan olasılıklı hata terimini sembolize etmektedir (Kılıç ve Torun, 2018: 26). ADF birim kök testi için geliştirilmiş regresyon denklemlerinde bulunan (\square) değerinin istatistiki olarak sıfıra eşit olup olmadığı sınanır ve bulunan ADF-t istatistikleri MacKinnon kritik değerleri ile karşılaştırılır. Elde edilen ADF-t istatistiklerinin MacKinnon kritik değerlerinden mutlak değerce büyük olması serinin birim kök içermediğini yani durağan olduğunu gösterir. Ters durumda seriler durağan hale gelene kadar serilerde fark alma işleminin yapılması gerekmektedir (Mucuk ve Demirsel, 2009: 368).

PP testi, ADF testi için alternatif bir test olmaktan çok tamamlayıcı bir test olarak görülmektedir. ADF durağanlık testinde denklemlerde yer alan hata terimlerinin istatistiki bakımdan bağımsız ve sabit varyansa sahip oldukları varsayılmaktadır. Ayrıca hata terimleri arasında otokorelasyon bulunmamaktadır. Phillips ve Perron (1988), DF'nin hata terimlerine ilişkin varsayımlarını daha esnek hale getirerek genişletmiştir. PP testi için genişletilmiş regresyon denklemleri aşağıda gösterilmiştir.

$$Y_t = \theta_0 + \theta_1 Y_{t-1} + u_t \quad (5)$$

$$Y_t = \theta_0 + \theta_1 Y_{t-1} + \theta_2 \left(t - \frac{T}{2} \right) + u_t \quad (6)$$

(6) nolu denklemde yer alan (T) gözlem sayısını, (μ_t) ise hata terimini ifade etmekte ve hata teriminin beklenen ortalaması sıfıra eşittir. Ancak burada hata terimleri arasında içsel bir ilişkinin olmaması ya da homejenlik özelliği gerekli değildir. Kısacası, PP testinde DF testinde var olan bağımsızlık ve homejenlik varsayımlarının yerini hata terimlerinin zayıf bağımlılığı ve heterojen dağılım almıştır (Enders, 1995: 241).

PP testinde hipotezler aynı ADF testinde olduğu gibi oluşturulmaktadır:

$$H_0: \theta_1 = 0 \text{ (Birim kök vardır, yani seri durağan değildir)}$$

$$H_1: \theta_1 < 0 \text{ (Birim kök yoktur, yani seri durağandır)}$$

PP test istatistiği MacKinnon kritik değerleri ile karşılaştırılmakta ve hesaplanan test istatistiğinin mutlak değerce kritik değerlerden büyük olması serinin durağan olduğunu, birim kök taşımadığını göstermektedir. Bu nedenle serinin durağan olmadığını ifade eden H_0 hipotezi reddedilmektedir.

Tablo 1'de değişkenlere ilişkin ADF ve PP birim kök testi sonuçlarına yer verilmiştir. DYY ve UNE değişkenlerine hem sabitli hem de sabitli-trendli test uygulanmıştır. Serilerin hem sabitli hem de sabitli ve trendli modelde düzey halde iken durağan olmadığı fakat birinci farkı alındıktan sonra serilerin hem sabitli hem de sabitli ve trendli modelde % 1 anlamlılık düzeyinde durağan hale geldikleri tablo 1'de görülmektedir. Fark alma işlemi sonucunda değişkenler birim kökten kurtulmuş durağan hale gelmiş ve serilerin I(1) oldukları tespit edilmiştir.

Tablo 1. ADF ve PP Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	ADF İstatistiği			
	Düzye		Birinci Fark	
	Sabit	Sabit & Trend	Sabit	Sabit & Trend
DYY	(-1.996) [-3.626]	(-2.844) [-4.234]	(-5.403) [-3.632]*	(-5.316) [-4.243]*
UNE	(-2.618) [-3.626]	(-3.555) [-4.243]	(-4.895) [-3.632]*	(-4.819) [-4.243]*
Değişkenler	PP İstatistiği			
	Düzye		Birinci Fark	
	Sabit	Sabit & Trend	Sabit	Sabit & Trend
DYY	(-1.861) [-3.626]	(-2.530) [-4.234]	(-9.416) [-3.632]*	(-9.158) [-4.243]*
UNE	(-2.681) [-3.626]	(-2.672) [-4.234]	(-5.603) [-3.632]*	(-5.424) [-4.243]*

Not: (), t-istatistik değerlerini; t-İstatistik değerlerinin altındaki köşeli parantez içindeki değerler [] MacKinnon kritik değerlerini göstermektedir. *, değişkenin % 1 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir. ADF birim kök testi için gecikme değerleri Schwarz Bilgi Kriteri'ne göre DYY değişkeninde 0; UNE değişkeninde sabit için 0, sabit ve trend için 1 seçilmiştir. PP birim kök testi için gecikme değerleri Newey-West Bilgi Kriteri'ne göre seçilmiştir.

Çalışmada durağanlık testi yapıldıktan sonra seriler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi belirlemek adına eşbütünleşme analizi yapılmıştır. DYY ve UNE değişkenlerinin durağanlık testi sonucunda I(1) olarak belirlenmesi seriler arasında uzun dönem ilişkisinin analizinin ön şartının sağlanmış olduğunu göstermektedir.

Engle- Granger'e (1987) göre değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olması değişkenlerin bütünleşik olduğunu göstermektedir. Johansen (1988) tarafından geliştirilen eş- bütünleşme yönteminde, durağan olmayan ve eşbütünleşik ilişkisinin olduğu öngörülen değişkenler, aşağıdaki gibi ifade edilebilmektedir.

$$X_t = \alpha + Y_1 X_{t-1} + Y_2 X_{t-2} + \dots + Y_p X_{t-p} + \mathcal{E}_t \quad (7)$$

(7) nolu denklemde sistemdeki değişkenlerin ($n \times 1$) vektörü (X_t), ($n \times 1$) sabit vektörü (α), ($n \times n$) katsayı vektörü (Y_i) ve son olarak ($n \times 1$) hata terimleri vektörü (\mathcal{E}_t) olarak sembolize edilmiştir.

$\Gamma = -(I - \sum_{i=1}^p Y_i)$, $\Gamma = -(I - \sum_{j=1}^1 Y_j)$ matrisleri (7) nolu denkleme uyarlandığında (8) nolu denkleme ulaşılır.

$$\Delta X_t = \alpha + \sum_{i=1}^{p-1} \Gamma_i \Delta X_{t-i} + \Gamma X_{t-p} + \mathcal{E}_t \quad (8)$$

(8) nolu denklemde (ΓX_{t-p}) ifadesi, uzun dönem matrisi ifade ederken (Γ)'nın rankı ise incelenen değişkenler arasındaki bağımsız eşbütünleşme vektörlerinin sayısını ifade etmektedir. Johansen'e göre (X_t) vektörünü oluşturan n değişken olduğu varsayımı altında, (Γ)'nın derecesi n'ye eşit ise, (Γ) matrisinin full rank, (X_t) vektöründeki tüm değişkenler durağan ve (Γ)'nın derecesi r ise, ($r < n$) için (X_t) vektöründe bulunan değişkenler arasında r tane doğrusal bağımsız vektör olduğu kabul edilmektedir (Ekinci, 2011: 80).

Johansen analizinde eşbütünleşik vektör sayılarının tahmin edilmesinde İz (trace) istatistiği ve maksimum özdeğer (max- eigenvalue) istatistiği olmak üzere iki test istatistiğine bakılmaktadır. Bu iki test istatistiklerine ait eşitlikler (9) ve

(10) nolu denklemlerde gösterilmiştir (Batmaz ve Tunca, 2007: 220).

$$\mathbb{Q}_{\text{trace}}(r) = -T \sum_{i=r+1}^n \ln(1 - \hat{Y}_i) \quad (9)$$

$$\mathbb{Q}_{\text{max}}(r, r+1) = -T \ln(1 - \hat{Y}_{r+1}) \quad (10)$$

Denklemlerde yer alan (\hat{Y}_i); tahmin edilen (r) matrisinden elde edilen karakteristik kökleri, (T); gözlem sayısını ifade etmektedir. Birbirlerinden farklı eşbütünlüşme vektör sayısının r 'ye eşit ya da r 'den küçük olduğu hipotezinin test edilmesinde (9) nolu denklemden yararlanılmaktadır. (9) nolu denklemde (\hat{Y}_i) sıfır ise ($\mathbb{Q}_{\text{trace}}$)'de sıfır olmaktadır. Tahmin edilen karakteristik kök sayısı sıfırdan farklı olduğunda ise ($\mathbb{Q}_{\text{trace}}$) istatistiği de o kadar büyük olacaktır. Eşbütünlüşme vektörü yoktur hipotezine karşılık bir tane eşbütünlüşme vektör vardır hipotezinin test edilmesinde ise (10) nolu denklemden yararlanılmaktadır. Hesaplanan test istatistikleri, belirli bir anlamlılık düzeyinde sahip oldukları kritik değerlerden büyük olduğunda sıfır hipotezi reddedilmektedir (Ekinci, 2011: 81).

Tablo 2'de değişkenlere ilişkin Johansen eşbütünlüşme testi sonuçlarına yer verilmiştir. Johansen eşbütünlüşme testi sonuçlarına göre, iz istatistik değeri ve maksimum özdeğer istatistik değerleri % 5 anlamlılık düzeyindeki kritik değerlerden büyük olduğu için söz konusu değişkenler arasında eşbütünlüşme vektör ilişkisi olmadığını ifade eden H_0 hipotezi reddedilmektedir. Bu durumda en fazla bir tane eşbütünlüşme vektör ilişkisinin olduğunu ifade eden H_1 hipotezi kabul edilmektedir. Bu sonuç doğrudan yabancı yatırımlar ile işsizlik oranını değişkenlerinin uzun dönemde birlikte hareket ettikleri şeklinde yorumlanabilmektedir.

Tablo 2. Johansen Eşbütünlüşme Test Sonuçları

Hipotezler	İz İstatistiği	% 5 Kritik Değer	Olasılık Değeri
$r = 0$	35,153	12,320	0,000
$r \leq 1$	13,521	4,129	0,000
Hipotezler	Maz-Özdeğer İstatistiği	% 5 Kritik Değer	Olasılık Değeri
$r = 0$	21,632	13,521	0,000
$r \leq 1$	13,521	4,129	0,000

Eşbütünlüşme vektörü UNE'nin katsayısına göre normalize edildiğinde değişkenler arasındaki ilişki aşağıdaki gibi olmaktadır.

$$\Delta UNE = -1,703907 * \Delta DYY \quad (11)$$

Standart sapma (0,65594)

Buna göre uzun dönemde doğrudan yabancı yatırımlar ile işsizlik oranı arasında ters yönlü bir ilişki bulunmaktadır. (11) nolu denkleme göre DYY'de meydana gelen bir birimlik artış işsizlik oranını 1,703 birim azaltmaktadır.

Çalışmada kullanılan son test ise Granger'in (1969) geliştirdiği Granger nedensellik testidir. Granger nedensellik testiyle, zaman serileri arasında herhangi bir nedensellik ilişkisinin olup olmadığını ortaya konulmaktadır. Değişkenler arasında bir nedensellik söz konusu olduğunda bu nedenselliğin yönü Granger nedensellik testiyle belirlenmektedir. Bu test ile ilgili kullanılan denklemler aşağıda gösterilmiştir (Mucuk ve Demirsel, 2009: 368).

$$Y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \theta_i Y_{t-i} + \sum_{i=1}^q \delta_i X_{t-i} + \varepsilon_t \quad (12)$$

$$X_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^p \pi_i X_{t-i} + \sum_{i=1}^q \lambda_i Y_{t-i} + \mu_t \quad (13)$$

(12) ve (13) nolu denklemlerde (α) ve (β) sabit terimleri; (θ), (π), (λ) ve (μ) sembolleri gecikmeli değişkenlerin tahmin edilen katsayılarını; (p) ve (q) sembolleri ise (X) ve (Y) serilerinin gecikme uzunluklarını sembolize etmektedir.

(12) ve (13) nolu denklemlerde bağımsız değişkenlerin gecikmeli değerlerinin katsayılarının sıfıra eşit olup olmadığı analiz edilmektedir ($\delta_1 = \delta_2 = \dots = \delta_i = 0$; $\lambda_1 = \lambda_2 = \dots = \lambda_i = 0$). (12) numaralı denklemde F testi kullanıldığında hipotez reddedilirse (X)'in, (Y)'nin Granger nedeni olduğu kabul edilir. (13) nolu denklemde ise F testi kullanıldığında hipotez reddedilirse (Y)'nin, (X)'in Granger nedeni olduğu kabul edilmektedir (Barışık ve Kesikoğlu, 2006: 69).

Tablo 3'te değişkenlere ilişkin Granger nedensellik testi sonuçlarına yer verilmiştir. Granger nedensellik testi sonuçlarına göre "doğrudan yabancı yatırımlar, işsizlik oranının Granger nedeni değildir" hipotezi ile "işsizlik oranı, doğrudan yabancı yatırımların Granger nedeni değildir" hipotezi olasılık değerlerinin % 5'ten büyük olması nedeniyle kabul edilmektedir. Bu sonuçlar DYY ve UNE değişkenleri arasında herhangi bir nedensellik ilişkisinin olmadığını göstermektedir.

Tablo 3. Granger Nedensellik Analiz Sonuçları

Hipotezler	F-İstatistiği	Olasılık
ΔDYY , ΔUNE 'nin Granger Nedeni Değildir	0,16514	0,8486
ΔUNE , ΔDYY 'nin Granger Nedeni Değildir	1,45254	0,2505

4. Sonuç ve Değerlendirme

1980'li yıllarla birlikte dünya ekonomisinde finansal serbestleşme uygulamalarına bağlı olarak sermaye hareketliliğinde serbestleşme hız kazanmıştır. 1980'lerden sonra dünyada küreselleşme olgusunun yerini alması, piyasa ekonomisinin ön planda tutulmaya başlanması ve liberal ekonomik politikalar ülkeler arasında entegrasyon faaliyetlerinin hız kazanmasını sağlamıştır. Bu süreçte özellikle ülkeler arasında sermaye hareketleri yaygınlaşmıştır. Özellikle sermaye birikiminin yetersiz olduğu az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler yabancı yatırım türlerinden olan doğrudan yabancı yatırımları (DYY) kendi ülkelerine çekebilmek adına kıyasıya bir rekabet içine girmişlerdir. DYY girdikleri ülkeye sermaye yanında, teknoloji, bilgi, yönetim gibi birçok faktörü de getirmektedir. Bu nedenle DYY girdikleri ülkede birçok alanda etkisini göstermektedir. Biz bu çalışmamızda DYY'nin işsizlik üzerindeki etkisini inceledik. Literatürdeki çalışmalarda DYY'nin işsizlik üzerinde üç farklı etkinin olabileceği ortaya konulmuştur. Nitekim bazı çalışmalarda ülkeye giren DYY; ülkede istihdamı artırmakta (işsizlik oranı azalmakta), bazı çalışmalarda istihdamı azaltmakta (işsizlik oranı artmakta) bazı çalışmalarda ise istihdam hacminde bir değişiklik yaratmamaktadır.

Çalışmada Türkiye'de DYY girişinin işsizlik üzerindeki etkisi 1980-2016 dönemine ait yıllık veriler kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmada sırasıyla durağanlık testi, eşbütünlüşme testi ve son olarak Granger nedensellik testi yöntemleri kullanılarak analizler gerçekleştirilmiştir. Analizin ilk aşamasında değişkenlerin durağanlık durumları

ADF ve PP birim kök testi ile sınanmıştır. Doğrudan yabancı yatırım girişi değişkeni (DYY) ve işsizlik oranı değişkeni (UNE) düzey hallerinde durağan olmadıklarından dolayı fark alma işlemi yapılmış ve serilerin birinci farkları alındığında durağan hale geldikleri yani I(1) oldukları görülmüştür. Analizin ikinci aşamasında değişkenler arasında uzun dönemli ilişki Johansen eşbütünleşme testi ile incelenmiş ve değişkenlerin eşbütünleşik oldukları görülmüştür. Johansen eşbütünleşme analizi sonucunda DYY'de meydana gelen bir birimlik artışın işsizlik oranını 1,703 birim azalttığı yani DYY ile işsizlik oranı arasında ters yönlü ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Analizin son aşamasında ise değişkenler arasındaki sebep-sonuç ilişkisi Granger nedensellik analiziyle incelenmiştir. Fakat söz konusu dönem için DYY ile işsizlik oranı arasında kısa dönemde herhangi bir ilişki tespit edilememiştir.

Türkiye ekonomisi yeterli sermaye birikimine sahip olmadığı için Türkiye'de DYY'nin girişi her dönemde desteklemiş, sermayenin gelmesi için hukuksal düzenlemelerde ve teşvik uygulamalarında bulunulmuştur. Nitekim bu kapsamda Türkiye'de Yabancı Sermaye Kanununu uygulamaya konulmuş, 24 Ocak 1980'de alınan kararlar çerçevesinde sermaye hareketliliğiyle de ilgili düzenlemelerde bulunulmuştur. 2003 yılından sonra AB adaylığının resmîyet kazanması sonucunda Türkiye'ye yabancı sermayenin gelmesinde güven ortamı oluşmuştur. Bu düzenlemeler ve son yıllardaki ekonomik ve siyasi istikrar DYY'nin Türkiye'ye gelmesinde etkili olmuştur. Türkiye ekonomisi daha fazla DYY çekebilmek adına bu düzenlemelere ve teşviklere devam etmeli, özendirme politikaları yürütmeli, uzun dönemli makroekonomik politikalar gerçekleştirmelidir. Ayrıca ülkeye gelen yatırımların etkin üretim alanlarında, uluslararası ticarete konu olan sektörlerin üretim alanlarında kullanılmasına öncelik verilmelidir. Ayrıca gelen yatırımların var olan üretim tesislerinin mülkiyet değiştirmesi şeklinde değil yeni üretim tesislerinin açılması şeklinde gerçekleştirilmesine özen gösterilmelidir. Böylece üretim artacak ve dolayısıyla işgücü talebi artacaktır.

Kaynakça

Ajaga, E., & Nunnenkamp, P. (2008). Inward FDI, Value Added and Employment in US States: A Panel Cointegration Approach. *Kiel Working Paper*, 1420, 1-22.

Aktar, I., Demirci, N., & Öztürk, L. (2009). Can Unemployment be Cured by Economic Growth and Foreign Direct Investment in Turkey?. *International Research Journal of Finance and Economics*, 27, 203-211.

Andersen, P. S., & Hainaut, P. (1998). Foreign Direct Investment and Employment in the Industrial Countries. *BIS Working Papers*, 61, 1-49.

Audet, K. M., & Gagné, R. (2010). Openness to Foreign Direct Investment and Productivity in Canada. *Productivity and Prosperity in Quebec*, October, 1-19.

Barışık, S., & Kesikoğlu, F. (2006). Türkiye'de Bütçe Açıklarının Temel Makroekonomik Değişkenler Üzerine Etkisi (1987-2003 VAR, Etki Tepki Analizi, Varyans

Ayrıştırması). *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 64(4), 59-82.

Barrell, R., & Pain, N. (1997). Foreign Direct Investment, Technological Change, and Economic Growth within Europe. *The Economic Journal*, 107(445), 1770-1786.

Batmaz, N., & Tunca, H. (2007). Türkiye'de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Bölgesel Belirleyicileri Üzerine Bir Eş Bütünleşme Analizi (1992-2003). *Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi*, 1, 199-224.

Borensztein, E., Gregoria, J. D., & Lee, J.W. (1998). How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?. *Journal of International Economics*, 45(1), 115-138.

Brady, D., & Wallace, M. (2000). Spatialization, foreign direct investment, and labor outcomes in the American states, 1978-1996. *Social Forces*, 79(1), 67-105.

Bülbül, O. G., & Emirmahmutoğlu, F. (2010). Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının İstihdam Etkisi: Türk Bankacılık Sektörü Örneği. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(1), 205-238.

Dixit, A. (1997). Investment and Employment Dynamics in the Short Run and the Long Run. *Oxford Economic Paper*, 49(1), 1-20.

Doğan, B., & Can, M. (2016). Doğrudan Yabancı Yatırımlar İstihdamı Etkiliyor mu?: Türkiye Örneğinde ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 53(614), 9-20.

DPT (2000). *Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları*. (Erişim: 10.07.2018), <http://www3.kalkinma.gov.tr/DocObjects/Download/3140/oik532.pdf>

Driehuis, W., & Noord, P.J. (1988). The Effects of Investment Subsidies on Employment. *Economic Modelling*, 5(1), 32-40.

Ekinci, A. (2011). Doğrudan Yabancı Yatırımların Ekonomik Büyüme ve İstihdama Etkisi: Türkiye Uygulaması (1980- 2010). *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(2), 71- 96.

Enders, W. (1995). *Applied Econometric Time Series*. UK: John Wiley and Sons.

Engel, R. F., & Granger, C. W. J. (1987). Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica*, 55, 251- 276.

Ernst, C. (2005). The FDI-employment link in a globalizing world: The case of Argentina, Brazil and Mexico. *Employment Strategy Papers*, 17, 1-45.

Göçer, İ., & Peker, O. (2014). Yabancı Doğrudan Yatırımların İstihdam Üzerindeki Etkisi: Türkiye, Çin ve Hindistan Örneğinde Çoklu Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme Analizi. *Yönetim ve Ekonomi*, 21(1), 107-123.

Golejewska, A. (2001). Foreign Direct Investment and Employment in a Host Country: the Case of Polish Manufacturing. *Yearbook of Polish European Studies*, 5, 97-114.

- Gujarati, N. D. (1999). *Temel Ekonometri*. Ümit Şenesen ve Gülay Günlük Şenesen (Çev.). İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Gündoğan, N. (2002). Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve İstihdam Üzerine Etkileri. *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 26, 71-83.
- Gürak, H. (2003). Küreselleşme Nereye Gidiyor?. *Verimlilik Dergisi*, 2, 1-22.
- Hisarcıklılar, M., Gültekin-Karakaş, D., & Aşıcı, A.A. (2009). *Can FDI Be A Panacea For Unemployment?: The Turkish Case*. (Erişim: 15.07.2018), <http://www.esam.itu.edu.tr/NottinghamWorkshopPapers/Hisarciklilar-Karakas-Asici-NW.pdf>
- Hunya, G., & Geishecker, I. (2005). Employment Effects of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. *wiiw Research Report*, 321, 1-35.
- Javorcik, B. S. (2004). Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages. *The American Economic Review*, 94(3), 605-627.
- Jayaraman, T. K. (1998). Foreign Direct Investment as An Alternative to Foreign Aid to South Pacific Island Countries. *Journal of the South Pacific Society*, 21(3-4), 29-44.
- Jayaraman, T. K., & Singh, B. (2007). Impact of Foreign Direct Investment on Employment in Pacific Island Countries: An Empirical Study of Fiji. *Economia Internazionale/International Economics*, 60(1), 57-74.
- Kar, M., & Tatlısöz, F. (2008). Türkiye'de Doğrudan Yabancı Sermaye Hareketlerini Belirleyen Faktörlerin Ekonometrik Analizi, *KMÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14, 436-458.
- Karagöz, K. (2007). Bir Sosyal Politika Aracı Olarak Doğrudan Yabancı Yatırımların İstihdama Etkisi, *Sosyoloji Konferansları Dergisi*, 36, 99-114.
- Karlsson, S., Lundin, N., Sjöholm, F., & He, P. (2009). Foreign Firms and Chinese Employment. *The World Economy*, 32(1), 178-201.
- Kılıç, F., & Torun, M. (2018). Bireysel Kredilerin Enflasyon Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 16(1), 18-40.
- Leshner, M., & Miroudot, S. (2008). Foreign Direct Investment Spillovers and Their Interrelationships with Trade. *OECD Trade Policy Papers*, 80, 1-40.
- Lipsey, R. E. (2002). *Home- and Host-Country Effects of Foreign Direct Investment*. (Erişim: 05.07.2018), <http://www.nber.org/chapters/c9543.p>
- Mariotti, S., Mutinelli, M., & Piscitello L. (2003). Home Country Employment and Foreign Direct Investment: Evidence from the Italian Case. *Cambridge Journal of Economics*, 27, 419-431.
- Mucuk, M., & Demirsel, M. T. (2009). Türkiye'de Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Ekonomik Performans. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21, 365-373.
- Peker, O., & Göçer, İ. (2010). Yabancı Doğrudan Yatırımların Türkiye'deki İşsizliğe Etkisi: Sınır Testi Yaklaşımı, *Ege Akademik Bakış*, 10(4), 1187 – 1194.
- Pinn, S. L. S., Ching, K. S., & Kogid, M. (2011). Empirical Analysis of Employment and Foreign Direct Investment in Malaysia: An ARDL Bounds Testing Approach to Cointegration. *Advances in Management and Applied Economics*, 1(3), 77-91.
- Sandalcılar, A. R. (2012). Türkiye'de Yabancı Doğrudan Yatırımların İstihdama Etkisi: Zaman Serisi Analizi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26(3-4), 273-285.
- Saray, M. O. (2011). Doğrudan Yabancı Yatırımlar-İstihdam İlişkisi: Türkiye Örneği. *Maliye Dergisi*, 161, 381-403.
- Sun, H. (1996). Direct Foreign Investment and Linkage Effects: the Experience of China. *Asian Economies*, 25(1), 5-28.
- Sun, H. (1998). Macroeconomic Impact of Direct Foreign Investment in China: 1979-1996. *The World Economy*, 21(5), 675-694.
- Vergil, H., & Ayaş, N. (2009). Doğrudan Yabancı Yatırımların İstihdam Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği. *İktisat İşletme ve Finans*, 24(275), 89-114.
- Zhao, L. (1998). The Impact of Foreign Direct Investment on Wages and Employment. *Oxford Economic Papers*, 50, 284-301.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

Üniversite Öğrencilerinin Şehir Markası Algısı: Bandırma Örneği

City Brand Perception of University Students: Bandırma Example

Necla Tektaş^a, Mehmet Tektaş^{b,*}

^a Doç. Dr., Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, Ekonometri Bölümü, 10200, Balıkesir/Türkiye
ORCID: 0000-0002-8190-4532

^b Prof. Dr., Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi, Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi, Ulaştırma Mühendisliği Bölümü, 10200, Balıkesir/ Türkiye
ORCID: 0000-0001-9564-8069

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ağustos 2018
Düzeltilme tarihi: 10 Ağustos 2018
Kabul tarihi: 30 Ağustos 2018

Anahtar Kelimeler:

Şehir Markası
Algı
İmaj

ARTICLE INFO

Article history:

Received 10 August 2018
Received in revised form 10 August 2018
Accepted 30 August 2018

Keywords:

City Branding
Perception
Image

ÖZ

Şehir markası; geçmişten günümüze şehrin sahip olduğu kültürel mirası ve onu meydana getiren toplumsal yapıyı, beşeri özellikleri, kimliği, sanatı, mimarisi gibi birçok faktörü kapsayan bir kavramdır. Çalışma öğrencilerin şehir markası algıları ve şehirden memnuniyet derecelerini tespit etmek amacıyla yapılmıştır. Veriler 2017-2018 bahar döneminde Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi öğrencilerinden kolayda örnekleme yöntemiyle anket uygulanarak toplanmıştır. Uygulanan anket iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde öğrencilerin demografik bilgileri ve ikinci bölümde şehir markası ölçeği yer almaktadır. İstatistik analizlerde frekans analizi, faktör analizi ve regresyon analizi teknikleri kullanılmıştır. Öğrencilerin şehir markalaşmasında şehirden beklentileri ve şehirden memnuniyetleri değerlendirilmiş ve yorumları yapılmıştır.

ABSTRACT

City brand; cultural heritage that the day-to-day city of the past has and the social make-up that brings it to fruition is a concept that encompasses many factors such as human characteristics, identity, art, architecture. The research was conducted in order to determine the city brand perceptions and satisfaction ratings of the students. Data were gathered from the students of Bandırma Onyedli Eylül University in 2017-2018 Academic year by applying questionnaire due to convenience sampling method. The questionnaire consists of two parts. In the first part, demographic information of students and city brand scale in the second part are included. Frequency, factor and regression analysis were used. Students' evaluations of city branding and their satisfaction from the city were evaluated and commented.

1. Giriş

Marka kelimesinin TDK büyük sözlüğünde “Bir mal, hizmet ya da kurumu tanıtmaya ve benzerlerinden ayırmaya yarayan tescil edilmiş özel ad, kısaltma veya işaret.” olarak tanımlanır (TDK, 2018). Amerika Pazarlama Birliği, “markayı bir isim, işaret, sembol, tasarım veya hepsinin bir birleşimi olarak, bir satıcının veya satıcılar grubunun ürünlerinin/servislerinin tanıtılması ve rakip şirketler için farklılık yaratması” olarak tanımlamaktadır (Bozkurt, 2006).

Tanımlardan markanın iki özelliği olduğu görülür. Bunlardan birincisi, markanın simgelediği ürünü “rakip ürünlerden ayırt etmemizi sağlaması”, ikincisi ise markanın simgelediği ürünü “tanımlama” işlevidir (Peker, 2006).

Günümüzde teknolojinin gelişimiyle birlikte malların, sermayenin, bilginin ve insanların ülkeler arasında dolaşımı kolaylaşmıştır. Ülkeler, şehirler ve hatta daha küçük yerleşim yerleri daha fazla yatırımcı, turist, sportif etkinlik, girişimci ve küresel sermaye çekebilmek adına yoğun bir

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: mtektas@bandirma.edu.tr

yarış içine girmişlerdir (Avraham ve Daugherty, 2009). Gelinen noktada şehirler gerek dünya ekonomisi gerekse ülke ekonomileri içinde daha önemli rol oynamaya başlamışlardır. Şehirlerin yaşadığı bu yoğun rekabet şehir pazarlaması, şehir markalama gibi kavramların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Çünkü bir şehri pazarlama anlayışı çerçevesinde, şehrin ekonomik gelişimini tesadüfi gelişmelere bırakmamak, orta ve uzun vadeli hedeflerin her aşamasını ince bir titizlikle planlamak, şehrin belirlenen hedeflere ulaşmasını, hedef kitle nezdinde hak ettiği noktaya gelmesini kolaylaştırmaktadır (Gümüş, 2016).

Şehir markalaşması; "Ürün veya hizmetlere ait markalaşma stratejilerinin şehir üzerinde tatbikiyle, şehre ve şehirliye dair her tür çıktıya değer katmak suretiyle insanların zihninde olumlu bir algı oluşumunun yolunu açmayı amaçlayan, mevcut ya da potansiyel misafirleri /müşterileri için çekim merkezi haline gelmek iddiasında olan şehirler tarafından yapılan faaliyetlerin göstergesi" olarak tanımlanabilir (Zeren, 2010; Adıgüzel ve Özkan, 2013).

İlk olarak 1970'lerde ortaya çıkan bu kavramlar akademik dünyada hala tartışılmakta ve şehirlerin rakipleri karşısında onları öne çıkartacak stratejilerin geliştirilmesine katkıda bulunmaktadır (Fırat ve Kömürçüoğlu, 2015; Gümüş, 2016). Şüphesiz her şehrin pazarlamaya konu olacak soyut ya da somut tarihi kültürel değerleri mevcuttur. Ancak nasıl piyasadaki her türlü mal ve hizmet için pazarlama çalışmaları gerçekleştiriliyorsa şehirlerin de sahip oldukları bu değerler için bütüncül bir bakış açısı doğrultusunda hedef kitlelerin dikkatini çekecek pazarlama çalışmalarının yapılması kaçınılmazdır. Şehrin pazarlama çalışmaları ve nihayetinde marka bir şehir olması sürecinde yerel yöneticilerin dikkat etmesi gereken konuların başında o şehirde yaşayanların şehre yönelik algılarının, beklentilerinin öğrenilmesi gelmektedir. Ancak bu sayede şehirde yaşayan kesimler şehrin pazarlama sürecine aktif olarak katılabilecekler ve fikirleri ile çalışmalara yön verebileceklerdir (Gümüş, 2016). Şehirdeki sakinlerin aktif katılımının olmadığı bir süreç ise şüphesiz amacına ulaşamayacak ve başarılı olamayacaktır. Burada şehirde yaşayanların şehrin pazarlama ve marka çalışmalarına katılımının şehirdeki doğal ve turistik değerlerin artmasına, hizmet kalitesinin yükselmesine, iş imkânlarının artmasına, temel ihtiyaçların daha iyi karşılanmasına bağlı olduğu unutulmamalıdır. Ancak yine bu faktörlerin akşamdan sabaha kolay bir biçimde değiştirilebileceği de düşünülmemelidir (Güler ve Gürer, 2015).

Bu bakımdan şehre üniversite öğrenimi amacıyla gelen üniversite öğrencilerinin şehre yönelik algılarının öğrenilmesi son derece önemlidir. Zira üniversite öğrencilerinin farklı şehirlerden gelmeleri şehirde yaşayanlara göre o şehir hakkında daha özgün değerlendirme yapmalarını sağlar ve bu anlamda şehre yönelik değerlendirmeleri yaşayana kıyasla daha önemlidir. Ayrıca eğitim düzeyleri ve şehre yönelik duygusal bağlılıklarının görece daha az olduğu düşünüldüğünde şehre yönelik değerlendirmelerinin önemi artmaktadır (Gümüş, 2016).

2. Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi'nin Coğrafi Konumu

Üniversitenin yerleşkelerinin bulunduğu Bandırma, Gönen, Manyas ve Erdek ilçeleri aynı zamanda başta Manyas Kuş

Cenneti, Kapıdağ Milli Parkı, kaplıcaları, antik şehirleri, denizi, yeşili, tarihi ve doğasıyla bir turizm cenneti konumundadır.

İstanbul, Bursa, Çanakkale, Manisa ve İzmir gibi büyükşehirlerle yakınlığı, karayolu, denizyolu ve demiryolu ile seyahat imkânları ve önemli bir kesişim noktasında lojistik merkezi olma niteliği taşıyan konumu, yurt içi ve yurt dışından gelen öğrenciler için büyük bir avantaj oluşturmaktadır.

3. Üniversitelerin Katkıları

Şehirlerde üniversitenin varlığı, şehrin sosyal, kültürel ve ekonomik yapısında olumlu katkılar sağlamaktadır. Bölge insanının çocuklarını başka şehirler yerine kendi memleketlerinde yetiştirmenin yanında, üniversite öğrencilerine yönelik düzenlenen etkinliklerden bölge halkının faydalanması, bölgedeki işletmelerin genç kitleye yönelik farklılaşması, bunlara verilecek örneklerden bir kaçıdır. Ayrıca şehrin problemlerine yönelik yapılan akademik çalışmalar da şehrin gelişmesine de önemli etkilerde bulunabilir (Bayraktar, 2012). Üniversitelerin şehrin tercih edilebilirliğini artırdığını, böylece öğrenci ve kalifiye insan gücünün gelmesiyle nüfusunu artırdığını, bu artışın kamu ve üretim hizmetlerinde de artışa sebep olduğunu ve sonrasında yatırımcılara ilgi odağı olma gibi pek çok getirisini vurgulamıştır (Görkemli, 2009).

Üniversitelerin şehirler üzerinde oluşturduğu değişimler, yalnızca nüfus ile sınırlı değildir. Özellikle üniversitelere bağlı olarak gerçekleşen doğrudan veya dolaylı harcamalar, şehrin ekonomisine büyük katkılar sağlamaktadır.

Üniversiteler bölgesel kalkınma aracı olarak değerlendirilmiştir. Bu nedenle buralarda kurulan üniversitelerin tanıtılması önem taşımaktadır. Üniversiteleri tanıtımda kullanılan yöntemler şunlardır "Yerel-ulusal basın, yüz-yüze ilişkiler, kurum yayınları ve diğer kitle iletişim araçları (fuarlar, festival ve yarışmalar, üniversitenin ve şehrin organize ettiği konserler, tören, kokteyl, kongre, panel, konferanslar vb." (Bayraktar, 2012). Bunlara ilaveten şehirler, globalleşmeyle küçülen dünyada sakinlerini daha mutlu etmek için pazarlama faaliyeti yapma zorunluluğunu hissetmektedirler. Çünkü genişleyen iletişim ağıyla şehirler de görücüye çıkmaktadırlar. Bugün bunu fark eden şehir yöneticileri pazarlama iletişimine yatırım yapmaktan çekinmemekte ve kısa-orta-uzun vadeli pazarlama faaliyetleri ile bir marka olmayı hedeflemektedirler (Altunbaş, 2009; Adıgüzel ve Özkan, 2013).

Bu çalışma, 23 Nisan 2015 tarihinde Balıkesir Üniversitesi'nden devralınan eğitim kurumlarıyla akademik hayata başlayan Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi merkez yerleşkesinde bulunan İİBF öğrencilerinin Bandırma ilçesine yönelik algılarını ve memnuniyetlerini belirlemek için yapılmıştır.

4. Yöntem

Bu araştırmanın amacı; Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerinin Bandırma ilçesi için marka algısı, Bandırma'da yaşamaktan duyulan memnuniyet ve aralarındaki ilişkinin belirlenmesi amacıyla tarama modelinde betimsel bir çalışma yapmaktır.

Araştırmanın evrenini, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi merkez yerleşkesinde İktisadi İdari Bilimler Fakültesi'nde öğrenim gören öğrenciler oluşturmaktadır. Araştırmanın örnekleminde olasılığa dayanmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme kullanılmıştır (Altunışık vd., 2012). Anket uygulaması 254 öğrenciye 2017-2018 bahar döneminde uygulanmıştır. Anketler incelendikten sonra eksik ve hatalı olanlar çıkarılarak araştırmada 247 anket analize alınmıştır.

Veriler, yüz yüze anket yöntemi kullanılarak toplanmıştır. İki bölümden oluşan anketin birinci bölümünde şehirde yaşayanların demografik özellikleri ve şehirden yaşam memnuniyetini belirlemek amacı ile oluşturulan sorular ikinci bölümünde ise araştırmanın ölçeği yer almaktadır. Teller ve Elms'in (2010) yaptıkları çalışmada kullandıkları Şehir Markalaşması Ölçeği (ŞMÖ) kullanılmıştır. Ölçeğin ifadeleri beşli Likert (1: Kesinlikle katılmıyorum – 5: Kesinlikle katılıyorum) tipindedir. Ölçek; erişebilirlik, park koşulları, perakendeci mağazalar karması, ticari değeri, ürün çeşitliliği, satış personeli, çevre atmosfer, hareket ve altyapı tesisleri olmak üzere sekiz boyuttan oluşmaktadır (Ergan, S. vd., 2014).

5. Bulgular

Araştırmada anket uygulanan Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerinin cinsiyet, yaş, medeni durum, Bandırma'da yaşamaktan duyulan memnuniyet, Bandırma'ya gelmeden önce yaşanan yer ve gelir değişkeni gibi tanımlayıcı özelliklerine veriler Tablo 1'de yer almaktadır.

Katılımcıların cinsiyet değişkenine göre dağılımı % 30.77'i erkek, %69,23'ü kadındır. Medeni durum değişkenine göre %98.7 si bekar, % 1.21 evlilerden, % 46.15 % 53.85 ise 21-30 yaş aralığında, %62,71 Bandırma'da yaşamaktan memnun, % 48.18 büyükşehirden gelmiş ve %76.52'si 1000TL nin altında gelire sahiptir.

Tablo 1. Araştırmaya Katılan Öğrencilerin Demografik Bilgileri

Cinsiyet	n	%
Erkek	76	30.77
Kadın	171	69.23
Medeni Durum	n	%
Bekâr	244	98.79
Evli	3	1.21
Bandırma'dan Önce Yaşanan Yer	n	%
Büyükşehir	119	48.18
İlçe	60	24.29
Kasaba	6	2.43
Köy	18	7.29
Şehir	44	17.81
Yaş	n	%
18-20	114	46.15
21-30	133	53.85
Memnuniyet durumu	n	%
Memnun	166	67.21
Memnun Değil	81	32.79
Gelir Durumu	n	%
1000 TL ve altı	189	76.52
1001-2000 TL	43	17.41
2001-3000 TL	10	4.05
30001-4000 TL	2	0.81
40001-5000 TL	1	0.4
50001 TL ve üzeri	2	0.81

Şehir markalaşması ölçeği maddelerine KMO ve Barlett testi uygulanarak verilerin faktör analizine uygunluğu araştırılmıştır. Buna göre; Temel Bileşenler Analizinde, Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri 0.865 bulunmuştur. KMO testi, dağılımın faktör analizi için yeterli olup olmadığını test etmektedir. KMO değeri 0.80–0.90 aralığında ise çok iyi olarak değerlendirilmektedir (Akgül ve Çevik, 2003). Barlett testi sonucu 4300,807 ($p < 0,05$) anlamlı bulunmuştur. Bulunan bu değer şehir markalaşma ölçeği'ne faktör analizi uygulamak için örneklem büyüklüğünün yeterli ve KMO değerinde çok iyi düzeyde olduğu söylenebilir.

Tablo 2'de faktör analizi sonucu oluşan boyutlar ve boyutların güvenilirlik analizleri verilmiştir. Toplam açıklanan varyans 0,64 ve ölçekte özdeğeri 1 den büyük olan 8 faktör belirlenmiştir.

Tablo 2. Şehir Markalaşması Ölçeğinin Faktör Analizi Sonuçları

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8
	0.82							
	0.81							
	0.8							
F1	0.79							
	0.79							
	0.73							
	0.49							
		0.8						
		0.71						
		0.63						
F2		0.58						
		0.55						
		0.48						
		0.45						
			0.79					
			0.78					
F3			0.72					
			0.7					
			0.66					
				0.79				
F4				0.78				
				0.64				
					0.81			
F5					0.77			
					0.75			
						0.84		
F6						0.75		
							0.79	
F7							0.77	
							0.75	
								0.73
F8								0.64
								0.58
								0.47

Şehir markalaşması ölçeğinin alt boyutlarının güvenilirlik analizi için Cronbach-Alpha katsayısına bakılmıştır. Araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirlik durumları için kullanılan Cronbach-Alpha katsayıları tablo 3'de görüldüğü gibi 0,611 ile 0,897 arasında bulunmuştur. 0,60-0,80 arasında ölçeğin güvenilir, 080-1,00 arasında da ölçeğin yüksek derecede güvenilir olan aralıklarda olduğu görülmektedir (Kalaycı, 2006).

Tablo 3. Şehir Markalaşması Ölçeğinin Güvenirlik Analizi Sonuçları

Faktörler	Cronbach Alpha(α)
F1-Perakendeci Markalar	0,897
F2-Çevre	0,817
F3-Park Koşulları	0,897
F4-Hareket ve Oryantasyon	0,840
F5-Erişebilirlik	0,802
F6-Ticari Değer	0,804
F7-Satış Personeli	0,778
F8-Alt yapı Tesisleri	0,611

Şehir markalaşması ölçeğinin alt boyutları arasında korelasyon analizi uygulanmış ve bunun sonucunda elde edilen korelasyon katsayıları Tablo 4'de gösterilmiştir. Korelasyon analizi sonucu incelendiğinde F4-Hareket ve O ve F2-Çevre arasında (0.520) pozitif ve yüksek korelasyon olduğu görülmektedir. İkinci olarak F8-Alt Yapı Tesisleri ve F2- Çevre arasında (0.464) tür. En düşük korelasyon F1-Perakendeci Markalar ve F5-Erişebilirlik (0.181) arasındadır.

Tablo 4. Şehir Markalaşması Alt Boyutların Korelasyon Analizi Sonuçları

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8
F1	1.							
F2	.404**	1						
F3	.370**	.387**	1					
F4	.331**	.520**	.423**	1				
F5	.181**	.314**	.410**	.424**	1			
F6	.360**	.267**	.291**	.332**	.200**	1		
F7	.272**	.375**	.277**	.347**	.193**	.364**	1	
F8	.421**	.464**	.375**	.404**	.230**	.285**	.357**	1

Verilerin normallik durumunun incelenmesinde; gözlem sayısı 29'dan az olduğunda Shapiro-Wilks, gözlem sayısı 29 ve daha fazla olduğunda Kolmogorov-Smirnov Testi (Lilliefors) kullanılır (Kalaycı, 2006: 10). Araştırma verilerine uygulanan Kolmogorov-Smirnov testi sonuçları Tablo 5'de verilmiştir.

Tablo 5. Şehir Markalaşması Ölçeğinden Elde Edilen Puanların Kolmogorov-Smirnov Testi Sonuçları

Faktörler	Ortalama	ss	K-Smirnov Z	P
F1	2.79	0.9	0.07	0.01
F2	2.9	0.74	0.07	0.01
F3	2.9	0.76	0.14	0.00
F4	3.35	0.89	0.18	0.00
F5	3.7	0.8	0.15	0.00
F6	2.45	0.89	0.11	0.00
F7	2.74	0.84	0.12	0.00
F8	2.98	0.9	0.14	0.00

Tablo 5'de görüldüğü üzere, şehir markalaşması ölçeği'nin alt boyutlarından elde edilen puanların Kolmogorov-Smirnov testi sonucunda F1-Perakendeci Markalar boyutunda ($Z=0.07$; $p<0.008$), F2- Çevre($Z=0.07$; $p<0.012$), F3-Park Koşulları ($Z=0.14$; $p<0.000$), F4-Hareket ve Oryantasyon ($Z=0.18$; $p<0.000$), F5-Erişebilirlik ($Z=0.15$; $p<0.000$), F6- Ticari Değer($Z=0.11$; $p<0.000$), F7-Satış Personeli ($Z=0.12$; $p<0.000$) ve F8-Alt Yapı Tesisleri ($Z=0.14$; $p<0.000$) olarak hesaplanmış $p<0.05$ küçük verilerin normal dağılmadığı görülmüştür. Alt boyutlar normal dağılıma uymadığı için farklılıkların belirlenebilmesi için non-parametrik yöntemlerden iki bağımsız değişken için Mann Whitney-U testi ile Bandırma'da yaşamaktan memnun

olma durumu araştırılmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo 6'da görülmektedir.

Tablo 6. Öğrencilerin Bandırma'da Yaşamaktan Memnun Olup Olmaması Değişkenine Göre Şehir Markası Ölçeği Alt Boyutlarının Puanları Arasındaki Farkın Anlamlılığını Test Etmek İçin Yapılan Non-Parametrik Mann Whitney-U Testi Sonuçları

	N	S.O.	S.T.	U	Z	P	Sonuç
F1-Perakendeci Markalar							
Memnun	166	1.346.807	22357				
Memnun Değil	81	1.021.111	8271	4950	-3.368	0.001	Fark Vardır
F2- Çevre							
Memnun	166	1.317.711	21874				
Memnun Değil	81	1.080.741	8754	5433	-2.451	0.014	Fark Vardır
F3- Park Koşulları							
Memnun	166	1.308.464	21720.5				
Memnun Değil	81	1.099.691	8907.5	5587	-2.167	0.03	Fark Vardır
F4- Hareket ve Oryantasyon							
Memnun	166	1.275.572	21174.5				
Memnun Değil	81	1.167.099	9453.5	6132.5	-1.14	0.254	Fark Yoktur
F5-Erişebilirlik							
Memnun	166	1.305.602	21673				
Memnun Değil	81	1.105.556	8955	5634	-2.089	0.037	Fark Vardır
F6- Ticari Değer							
Memnun	166	1.354.277	22481				
Memnun Değil	81	1.005.802	8147	4826	-3.296	0.001	Fark Vardır
F7- Satış Personeli							
Memnun	166	1.297.199	21533.5				
Memnun Değil	81	1.122.778	9094.5	5773.5	-1.815	0.069	Fark Yoktur
F8-Alt yapı Tesisleri							
Memnun	166	133.75	22202				
Memnun Değil	81	104.02	8426	5105	-3.093	0.002	Fark Vardır

Tablo 6'da görüldüğü gibi öğrencilerin şehir markalaşması ölçeğinin alt boyutlarından almış oldukları puanların memnun olma durumuna göre anlamlı bir şekilde farklılaşmış olduğunu belirlemek üzere yapılan non-parametrik Mann Whitney-U testi sonucunda, F4-Hareket ve Oryantasyon ve F7-Satış Personeli boyutlarında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Diğer F1-Perakendeci Markalar, F2- Çevre, F3-Park Koşulları, F5-Erişebilirlik, F6- Ticari Değer ve F8-Alt Yapı Tesisleri alt boyutlarında memnun olanlar lehine istatistiksel açıdan $p<0.05$ düzeyinde anlamlı farklılıklar belirlenmiştir.

6. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmada, Bandırma şehir markası algısının Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi İİBF öğrencilerinin Bandırma'da yaşamaktan duydukları memnuniyet arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla yapılmıştır. Şehir markalaşması ölçeğine uygulanan Faktör Analizi ile erişilebilirlik, park koşulları, perakendeci mağazalar karması, ticari değer, satış personeli, çevre, hareket ve oryantasyon ile altyapı tesisleri olmak üzere 8 boyuta indirgenmiştir. Daha sonra Bandırma'da yaşayan öğrencilerin memnun olma ve memnun olmama arasındaki ilişki şehir markası ölçeğinde

belirlenen 8 boyut için araştırılmıştır. Hareket ve Oryantasyon ile Satış Personeli boyutlarında memnun ve memnun olmayanlar arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Diğer 6 boyut için perakendeci markalar, çevre, park koşulları, erişilebilirlik, ticari değer ve alt yapı tesisleri alt boyutlarında memnun ve memnun olmayanlar arasında anlamlı farklılıklar belirlenmiştir. Anlamlı farklılık bulunan altı boyutta da memnun olanların oranı daha yüksek çıkmıştır. Fark olmayan iki boyutta öğrenciler için ehir markalaşmasında önemli görülmememe nedeni olarak satış personeli boyutunda çalışanların büyük bir kısmı burada öğrenim gören öğrenciler olmasından kaynaklanıyor denilebilir. Hareket ve oryantasyon boyutunda Bandırma'da ulaşımın tek merkezden sağlanması ve öğrencilerin büyük bir kısmı okula yakın olan yurttta veya şehir merkezinde barınmalarının etkili olduğu düşünülmektedir.

Öğrenciler genel olarak Bandırma'da yaşamaktan memnun oldukları sonucuna ulaşılmaktadır. Bandırma'nın çevresinde bulunan büyük iller ve bu illere ulaşmanın kolay olması ayrıca Türkiye turizmde önemli yere sahip olan Erdek ilçesine olan yakınlık gibi ulaşım için kara, deniz, hava ve raylı sistemle ulaşımın kolaylığı memnuniyeti arttırmaktadır. Ayrıca ilçede bir üniversite olması ve büyük şehirlerde yaşanan pek çok sorunun olmaması (örneğin, trafik sıkışıklığı ve buna bağlı olarak yolda harcanan zaman vb) bu memnuniyetin artmasını sağlayan faktörlerdir.

Bandırma için daha önce şehir markalaşması ile ilgili çalışmanın yapılmamış olması açısından bu çalışma önemlidir. Yapılan bu çalışma Bandırma'nın markalaşması ve Bandırma'da yaşam memnuniyetinin belirlenmesi ile ilgili çalışmalar için ön çalışma olarak değerlendirilebilir. Bundan sonra tüm öğrencileri ve Bandırma'da yaşayan halkı kapsayan çalışmanın yapılması önerilmektedir. Bandırma'nın merkez ilçe konumunda olmasına rağmen etrafındaki ilçelerin daha çok tanınması ilçe için tanınırlık açısından olumsuz bir yönüdür. Bandırma'nın olumlu yönlerinin desteklenmesi ve olumsuz yönlerinin düzeltilmesi açısından bu tür çalışmaların yapılması, şehir imajının oluşturulması ve Bandırma'nın markalaşma çalışmalarının desteklenmesi önemli bir adım olacaktır.

Kaynakça

- Adıgüzel, O., & Özkan, D. S. (2013). Üniversite-Sanayi-Şehir Etkileşimi ve Bir Markalaşma Stratejisi Olarak: Bilim Şehir Uygulamaları ve Isparta Örneği. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(18), 279-307.
- Akgül, A., & Çevik, O. (2003). *İstatistiksel Analiz Teknikleri, SPSS'te İşletme Yönetimi Uygulamaları*. Ankara: Emek Ofset.
- Altunbaş, R. (2009) *Pazarlama İletişimi ve Şehir Pazarlaması, Şehir markalaşması*. (Erişim:03/05/2013) <http://www.huseyinaltunbas.com.tr/>
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S., & Yıldırım, E. (2012) *Örnekleme Seçimi, Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Avraham, E., & Daugherty, D. (2009). *We're known for oil. But we also have watercolors, acrylics & pastels: Media strategies for marketing small cities and towns in Texas*, *Cities*, 8, 331-338.

- Bayraktar, N. (2012). Şehir Kültürüne İlişkin Kamuoyu Oluşturulmasında Üniversitelerin Rolü, *Atatürk Üniversitesi İletişim Dergisi*, 3, 1-15.
- Bozkurt, İ. (2006). *İletişim Odaklı Pazarlama, Tüketiciden Müşteri Yaratmak*. İstanbul: Media Cat Yayınları.
- Carrasquillo, C. A. S. (2011). Gated communities and city marketing: Recent trends in Guaynabo, Puerto Rico. *Cities*, 28(5), 444-451.
- Ergan, S., Giray, S., & Akyol, A. (2014). Bir Şehrin Markalaşmasının Yaşayanların Memnuniyetine Üzerine Etkisinin Araştırılması. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 13, 69-92
- Fırat, A., & Kömürcüoğlu, F. (2015). Muğla Şehir Markası ve İmaj Algısı; Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Alan Araştırması. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 13(26), 285-304.
- Görkemli, H. N. (2009). Selçuk Üniversitesi'nin Konya Şehir Ekonomisine Etkileri. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22, 170-186.
- Güler, Y. B., & Gürer, A. (2015). Şehir Marka Bağlılığına Yerel Katılım Eğiliminin Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 4(1) 64-82.
- Gümüş, N. (2017). Şehir Pazarlaması Bağlamında Üniversite Öğrencilerinin Şehre Yönelik Algılarının Belirlenmesi: Kastamonu İlinde Bir Araştırma. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (26), 299-314.
- İçyer, A. (2010). *Marka Şehir Oluşturma Açısından Stratejik Şehir Yönetimi*. Yüksek Lisans Tezi. Karaman: Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi.
- Kalaycı, Ş. (Ed) (2006) *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Asil Yayın Dağıtım Ltd. Şti.
- Kavaratzis M., & Ashworth, G.J. (2007). Partners in coffeeshops, canals and commerce: Marketing the city Amsterdam. *Cities*, 24(1), 16-25.
- Kurtbaş, İ. (2016). Marka Yönetimi ve Başarılı Markanın Yarar ve Etkileri. *Karadeniz Uluslararası Bilimsel Dergi*, 32(32), 75-98.
- Peker, A.E. (2006). *Şehrin Markalaşma Sürecinde Çağdaş Sanat Müzelerinin Rolü: Şehir Markalaşması ve Küresel Landmark*, Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: İstanbul Teknik Üniversitesi.
- TDK (2018). *Güncel Türkçe Sözlük*. (Erişim: 10/5/2018), http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts
- Teller, C., & Elms, J.R. (2012). Urban Place Marketing and Retail Agglomeration Customers, *Journal of Marketing Management*, 28 (5-6), 546-567.
- Zeren, H. E. (2012). Kent Markalaşması Sürecinde İç Girişimcilik Faktörü. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1), 95-104.



Araştırma Makalesi • Research Article

Special Issue on *International Conference on Empirical Economics and Social Science (ICEESS' 18)*, 27-28 June, 2018, Bandırma, Turkey

ARPS Düşüş Eğrisi Modelinden Genişletilen Çok Değişkenli Doğrusal Olmayan Model ile Altın Fiyatlarının Analiz Edilmesi

Analysis of Gold Prices with Multivariate Nonlinear Model Extended from the ARPS' Decline Curve Model

Ufuk Çelik^{a,*}, Çağatay Başarır^b

^a Dr. Öğr. Üyesi, Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, Ömer Seyfettin Uygulamalı Bilimler Fak., Yönetim Bilişim Sistemleri Böl., 10200, Balıkesir/Türkiye. ORCID: 0000-0003-3063-6272

^b Dr. Öğr. Üyesi, Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, Ömer Seyfettin Uygulamalı Bilimler Fak., Uluslararası Tic. ve Lojistik Böl., 10200, Balıkesir/Türkiye. ORCID: 0000-0002- 6234-0524

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 30 Eylül 2018

Düzeltilme tarihi:

Kabul tarihi:

Anahtar Kelimeler:

Altın Fiyatları

Tahmin

Makro Ekonomik Değişkenler

ÖZ

Bu çalışmada, ARPS düşüş eğrisi modelinden genişletilen KNEA algoritması kullanılarak altın fiyatları tahminlenmiştir. Petrol üretim miktarları tahminlemede kullanılan ARPS düşüş eğrileri, üretim kapasitesi ve onu etkileyen faktörler arasındaki doğrusal olmayan ilişkiyi ortaya koyması, KNEA sayesinde giriş verilerini doğrusal olmayan kombinasyonda sağlaması ile zaman serisindeki kaçınılmaz (aşırı küçük veya büyük) eksiklikler tahmin edilebilir. Analiz için 04.01.2010 ile 14.12.2015 tarihleri arasındaki altın, gümüş, platin, paladyum, Brent Petrol, doğalgaz, 5, 10 ve 30 yıllık bono, S&P500, Nasdaq, DowJones, FTSE100, DAX, CAC40, SMI, NIKKEI, HANH, SEND ve Avro/Dolar verilerine odaklanılmıştır. Toplamda 1447 adet veriden, test amaçlı 10 günlük 2015 Aralık ayı verilerinin tahminlemede Mutlak Ortalama Sapması 6.926, Ortalama Kare Hatası 66.348, Kök Ortalama Kareler Hatası 8.145 ve Mutlak Ortalama Yüzde Hatası ise 0.65 bulunmuştur.

ARTICLE INFO

Article history:

Received 30 September 2018

Received in revised form

Accepted

Keywords:

Gold Prices

Forecast

Macro Economic Variables

ABSTRACT

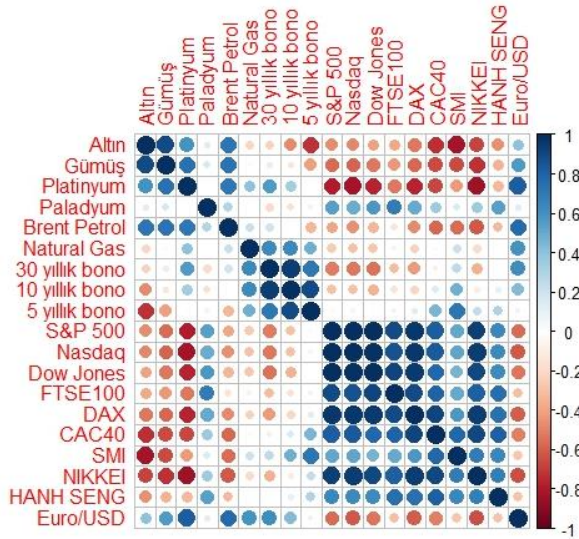
In this study, gold prices are estimated by using KNEA algorithm, which is extended from ARPS decline curve model. ARPS decline curves that are used in predicting oil production quantities provides a good indication of the nonlinear relationship between production capacity and influencing factors, KNEA provides input data in non-linear combination, and inevitable (extreme small or large) deficiencies in time series can be estimated. The study focused on gold, silver, platinum, palladium, Brent Petrol, Natural Gas, 5, 10 and 30-year bonds, S&P500, Nasdaq, DowJones, FTSE100, DAX, CAC40, SMI, NIKKEI, HANH, SEND and Euro/Dollar data between January 4, 2010 and December 14, 2015 for analysis. For testing, 10 days of the 2015 December data were calculated as Mean Absolute Deviation 6.926, Mean Square Error 66.348, Root Mean Square Error 8.145 and Mean Absolute Percentage Error 0.65 from the 1447 days in total data.

1. Giriş

Kıymetli madenler geçmişten günümüze kadar, alternatif finansman araçları olarak her zaman ekonomi dünyasında yerini almış ve almaya devam edecektir. Özellikle ülkemiz gibi gelişmekte olan ekonomilerde kıymetli madenler içerisinde yer alan altın daima güvenilir liman olarak görülmüştür. Altının diğer madenlerden en önemli farkı ise yüksek düzeyde likit olması ve fiyat değişmelerine hızlı bir

şekilde cevap vermesi gösterilebilir. Bu doğrultuda altın fiyatlarının doğru bir şekilde tahmin edilmesi gerek yatırımcılar, gerek araştırmacılar gerekse hükümetler tarafından daima dikkat çekten bir konu olmuştur ve olmaya da devam edecektir. Fakat altın ve benzeri kıymetli madenlerin fiyatlarının doğru bir şekilde tahmin edilmesi çok zordur. Bunun en önemli sebeplerinden bir tanesi bu tip madenlerin fiyatlarını etkileyen çok fazla sayıda rassal değişkenin söz konusu olmasıdır.

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: ucelik@bandirma.edu.tr

Grafik 1. 4 Ocak 2010 ile 14 Aralık 2015 Tarihleri Arasındaki Verilerin Korelasyon Matrisi

Grafik 1’de bu çalışmada kullanılan verilerin korelasyon matrisi yer almaktadır. Burada mavi işaret korelasyonun pozitif yönünü, kırmızı ise negatif yönünü gösterirken dairelerin büyüklüğü ve küçüklüğü ise korelasyonun derecesini temsil etmektedir.

Altın, Uluslararası Para Fonu (IMF) tarafından para ölçüsü olarak kullanılan tek kıymetli madendir. Bankacılık ve para sistemlerinin kurulması, organize borsalarda emtiaların fiyatlarının belirlenmesi, sömürgecilik, “Altına Hücum” fenomeni, altın ve gümüşün insan hayatına kazandırdığı ve günümüzde de anlamı olan kavramlardır. Söz konusu kavramlara ek olarak kıymetli madenler günümüzde uluslararası ticarete, sanayide, spekülasyonlarda, servetin muhafaza edilmesi gibi boyutlar aracılığıyla insan hayatında önemli bir yer tutmaktadır.

Altının özellikle ekonomik dalgalanmaların yoğun olduğu zamanlarda artan bir şekilde talep gördüğü ve daima yatırımcılar tarafından güvenilir bir liman olarak görüldüğü bilinmektedir. Yatırımcıların güvenilir limanının fiyatlarının

doğru bir şekilde tahmin edilebilmesi büyük önem arz etmektedir.

Çalışmanın temel amacı; literatürde altın fiyatlarını etkilediği düşünülen bir takım değişkenler ile altın fiyatlarını ARPS düşüş eğrileri modelinin genişletilmiş bir versiyonu olan çekirdek doğrusal olmayan Arps genişletilmesi “Kernel Nonlinear Extension of Arps” (KNEA) modeli ile tahmin etmektir.

2. Literatür Araştırması

Literatür detaylı bir şekilde incelendiğinde gerek klasik regresyon ve zaman serisi analizi teknikleri ile olsun gerekse yapay zeka olarak nitelendirdiğimiz algoritmalar ile olsun çok farklı çalışmaların yapıldığı görülmektedir. Yapılan çalışmaların bir kısmında sadece bulunan ülke için analizler yapılırken bir kısmında ise dünya altın fiyatları üzerine analizlerin yapıldığı görülmektedir.

Ayrıca altın fiyatlarına yönelik olarak yapılan çalışmalar üç ayrı grupta değerlendirilebilir. Bir takım çalışmalar altın fiyatlarını etkileyen veya etkilediği düşünülen farklı makroekonomik ve finansal değişkenler ile altın fiyatlarının ilişkisinden yola çıkarak yapılan tahminler (Koutsoyiannis, 1983; Kaufmann ve Winters, 1989; Dooley, Isard ve Taylor, 1995; Sjaastad ve Scaccivillani, 1996; Topçu, 2010; Toraman, Başarır, Bayramoğlu, 2011; Atay, 2013; Küçükaksoy ve Yalçın, 2017), bir kısmında altın fiyatları üzerine yapılan spekülasyon ve altın fiyatlarının geçmiş değerleri ile altın fiyatlarının tahminine yönelik olarak yapılan (Kutlar ve Turgut 2006; Benli ve Yıldız, 2014; Paksoy, 2017) analizlerdir.

Bunun dışında yapay zeka teknikleri kullanılarak da (Benli ve Yıldız, 2014; Chamzini, 2012; Yüksel ve Akkoç, 2016; Kocatepe ve Yıldız, 2016; Lemin, 2016; Çelik ve Başarır, 2017; Zhu ve Wang, 2017) altın fiyatları tahmin edilmeye çalışılmıştır. Yapay zeka ile altın fiyatları tahminlemesi hakkında yapılmış çalışmalar ve bulguları Tablo 1’de özetlenmektedir.

Tablo 1. Literatür Araştırması

Yazarlar(Yıl)	Sonuç ve Açıklamalar
Abken (1980)	Yazar altın fiyatlarının içsel ve faiz oranlarının dışsal değişken olduğu bir regresyon analizi yaparak 1973-1979 dönemi için aylık veriler ile analiz yapmıştır. Çalışmanın sonucunda oluşturulan regresyon denkleminin açıklayıcılığının düşük kaldığı görülmüştür.
Atay (2013)	Yazar dünyadaki ve ülkemizdeki altının arz-talep yapısı ile altın piyasaları ve ülkemizdeki altın fiyatlarını etkilediği düşünülen yurtiçi faktörler incelenmiştir. Zaman serilerinin yer aldığı bu çalışma Ocak 2003-Haziran 2013 dönemini kapsamaktadır. Kullanılan veriler aylık bazdadır. Bu çalışmada, ülkemizde altının TL/kg cinsinden belirlenen fiyatının; BST 100 Endeksi, TÜFE, vadeli mevduat faiz oranı, TCMB Reel Efektif Kur Endeksi, M1 para arzı ve 2008 küresel finans krizinin ülkemize yansımalarını temsil eden kukla (dummy) değişken ile ilişkileri incelenmiştir. VAR analizi kapsamında, öncelikle, Johansen Eş Bütünleşme Testi uygulanmıştır. Sonuçta, ülkemizdeki altın fiyatları ile diğer yurtiçi değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki tespit edilememiştir. Kısa dönemli ilişkileri belirlemek için, Granger Nedensellik Testi uygulanmıştır. Ardından, varyans ayrıştırma ve etki-tepki analizi gerçekleştirilmiştir.
Benli vd. (2014)	Araştırmacılar bu çalışmada kendi gecikmeli değerlerine göre altın fiyatının belirlenmesi amacıyla zaman serisi yöntemlerinden basit üstel düzgünleştirme yöntemi, Holt’un doğrusal trend yöntemi, ARIMA modeli ve yapay zeka yöntemi olan yapay sinir ağları kullanılmış ve karşılaştırma yapılmıştır. Analizde İstanbul Altın Borsası’ndan alınan aylık ağırlıklı ortalama altın fiyatları (\$/ons) kullanılmıştır. Veriler Ocak 1996-Aralık 2013 dönemini kapsamaktadır. Analiz sonucunda ARIMA modeli yapay sinir ağları modelinden daha başarılı bulunurken, yapay sinir ağları modelinin basit üstel düzgünleştirme yöntemi ve Holt’un doğrusal trend yöntemine göre daha başarılı bir tahmin performansı gösterdiği belirlenmiştir.
Çelik vd. (2017)	Yazarlar çalışmada RapidMiner veri madenciliği yazılımı kullanılarak Yapay Sinir Ağları ile altın, gümüş, platin ve paladyum gibi kıymetli madenlerin fiyatlarının tahmin etmeye çalışmışlardır. Yapay sinir ağlarını değerlendirmek için beş performans ölçütü; ortalama karesel hata, mutlak hata, göreceli hata, Spearman Rho ve Kendall Tau kullanılmıştır. Bu çalışma, 4 Ocak 2010 ile 14 Aralık 2015 tarihleri arasındaki altın, gümüş, platin, paladyum, Brent Petrol, doğal gaz, 30

	Yıllık bono, 10 yıllık bono, 5 yıllık bono, S&P 500, Nasdaq, Dow Jones, FTSE100, DAX, CAC40, SMI, NIKKEI, HANH, SEND ve Avro/Dolar rakamlarını içeren veriler üzerine odaklanmıştır. 2015 yılının son çeyreğindeki veriler tahmin ve doğrulama için kullanılmıştır. Sonuçlar, pazar tahminleri için hata oranlarının kabul edilebilir olduğunu göstermiştir.
Chamzini vd. (2012)	Adaptif nöro-bulanık çıkarım sistemi (ANFIS) ve yapay sinir ağı (YSA) modeli, altın fiyatı modellemek için kullanılmış ve ARIMA'nın geleneksel istatistik modeli (otoregresif entegre hareketli ortalama) ile karşılaştırılmıştır. Geliştirilen farklı modellerin performanslarını değerlendirmek için üç performans ölçümü, belirleme katsayısı (R ²), kök ortalama karesi hatası (RMSE), ortalama mutlak hata (MAE) kullanılmıştır. Sonuçlar, ANFIS modelinin, eğitim ve doğrulama aşamaları sırasında farklı performans kriterleri açısından diğer modelleri (yani, ANN ve ARIMA modeli) geride bıraktığını göstermektedir. Duyarlılık analizi, altın fiyat değişikliklerinin gümüş fiyat ve petrol fiyatlarına bağlı olduğunu göstermiştir.
Dooley vd. (1992)	Ocak 1976-Aralık 1990 yıllarını kapsayan döneme ilişkin olarak aylık veriler kullanarak ABD, İngiltere, Fransa, Almanya ve Japonya'nın para birimlerini kapsayan bir çalışma gerçekleştirmiştir. VAR analizi ile yapılan çalışmada sonuç olarak; ABD Doları'nın diğer ülke para birimleri ile olan paritesinin, altın fiyatlarındaki değişiklikleri açıklamakta etkili olduğu tespit edilmiştir.
Kaufmann vd. (1989)	Regresyon tekniklerini kullanarak ve basit bir öngörü modelini araştıran yazarlar, ABD doları enflasyon oranındaki değişimlere ve yıllık dünya altın üretimi endeksinde bağlı olarak yıllık altın fiyatı için bir formül elde ettiler. İstatistiksel olarak model, altın fiyatı için önemli kabul edilen birçok değişken göz ardı edilmesine rağmen, son 16 yılda formül fiyatı ve piyasa fiyatı arasında yüksek bir korelasyon göstermektedir.
Kocatepe vd. (2016)	Yapay sinir ağları kullanılarak altın fiyatındaki değişim yönünün (Artış - Azalış) tahmin edilmesi hedefleyen araştırmacılar 2007 ile 2015 yılları arasındaki aylık verileri kullanmışlardır. Bağımlı değişken olarak Türkiye'deki altının gram fiyatı esas alınmış ve bağımsız değişkenler olarak ham petrol fiyatı, dolar endeksi, dolar kuru, S&P500 endeksi, BIST100 endeksi, Türkiye enflasyon, tahvil ve faiz oranları, ABD enflasyon, tahvil ve faiz oranları, gümüş ve bakır fiyatları kullanılmıştır. Çalışmada, bağımlı değişkenin gelecekteki değerinin tahmininin yapılması için, bağımsız değişkenlerin bir ay önceki değerleri kullanılmıştır. Çalışma neticesinde gram altın fiyatındaki değişim yönünün tahmin başarı oranı %75,24 olarak bulunmuştur.
Koutsoyiannis vd. (1983)	Araştırmacı bu çalışmada fikirleri ile bir gün içinde çok düşük bir fiyatla altın fiyatını geliştirerek ileri götürüyor. Kullanılan veriler, daha önceki aylık verilere kıyasla, önceki verilerden elde edilen benzer verilere dayanarak, Ocak 1980 ile Mart 1981 arasında, ABD doları, ABD faiz oranı, enflasyon beklentileri (gözlemlenen enflasyona göre sadeleştirilmiş) kullanılarak günlük olarak kullanılmaktadır. Yazar, ilk kez gümüş, Dow Jones Index, Oil olarak ikame olarak kabul edilebilecek diğer varlıkları da içerecek şekilde politik gerilim endeksinin hesapladı. Çeşitli modeller, daha fazla birim kök sorusu oluşturan seviyelerde tüm değişkenlerle test edilir.
Kutlar vd.(2006)	Çalışmada Türkiye'nin 1987.1-2005.8 dönemini kapsayan 224 veriden oluşan bazı önemli değişkenlerin oluşturduğu serilerin ARFIMA uzun hafızalı ekonometrik model çerçevesinde analizleri yapılarak, bu serilerin ARFIMA modeline uygunluğu incelenmiştir. Reel altın fiyatları (AltınR), enflasyon (Enf), altı aylık faiz oranları (Fa-iz6) ve reel para arzından (RM2) oluşan seriler ARFIMA modeline göre test edilerek sonuçlar üç tahmin yöntemine göre yorumlanmıştır. Buna göre Maksimum Olabilirlik ve Modifiye Profilli Olabilirlik yöntemleri ile yapılan tahminlerde bütün serilerin uzun hafızalı olduğu ve kullanılan yöntemin doğru olduğu sonucu çıkmaktadır. Oysa Doğrusal Olmayan En Küçük Kareler yöntemi ile yapılan tahminde Enf serisi dışındaki serilerin uzun hafızalı olmadığı, Enf serisinin ise bu tahmin yöntemine göre de uzun hafızalı olduğu ve kullanılan yöntemin doğru olduğu şeklinde bir sonuç ortaya çıkmaktadır. Tahmin sonuçlarına dayanarak Enf serisinin kesin olarak uzun hafızalı olduğu tespit edilmiştir.
Küçükaksoy vd. (2017)	Araştırmacılar Altın fiyatlarında, spekülörler için önemli olabilecek faktörler araştırılmıştır. Vektör otoregresyon modelinde (VAR), petrol fiyatları, gümüş fiyatları, Dow Jones Sanayi Endeksi, Dolar-Sterlin paritesi ve FED fon faiz oranı bağımsız değişkenlerdir. Bulgular: Bağımsız değişkenlerde meydana gelen şokun, altın fiyatları üzerindeki etkileri en fazla üç ay sonra kaybolmaktadır; altının geçmiş fiyat verilerinin spot fiyatını açıklama gücü %97 olarak gözlenmiştir. Sonuçlara göre; altının geçmiş fiyat verileri spekülörler için önemli bir göstergedir.
Lemin (2016)	Çalışmada karmaşık GM gri model ve teori, basit bir model ve teoriye dönüştürülebileceği anlatılmıştır. Geleneksel model ve teori, GM gri model ve teoriye benzer şekilde de yüksek olabilir. Bu ikisinin de aynı mülkiyete ve karşılaştırılabilirliğe sahip olması sağlıyor. İkinci çerçeve olarak, GM gri model ve teori tartışıldı ve analiz edildi. Bu yazıda, veri birikiminin GM modelleme süreci, basit bir sorun komplikasyondur; GM model seçimi, karmaşık problem basitleştirmesidir; diferansiyel denklemler teorisinde, mekanik olarak, tamamen uygun olmayan uygulanır; optimal yaklaşma kriteri zayıflatılır, bu da çalışmayı sınırsız yapar; Gray'in özü ise çok renkli modellerin karıştırılması, verilerin kaçırılması; bireysel başarı vakaları, sadece vurma olasılığı üzerinde, evrensel bir rehberlik önemi yoktur. Ayrıca türetme sağlar, ana noktaları işaret eder, ispat üzerine taşır ve bazı örnekler verir.
Paksoy (2017)	Yazar bu çalışmada günlük altın getirisinin yönünü tahmin etmek amacıyla Markov zinciri işleyişi ve yapay sinir ağı (YSA) modeli birleştirilmiştir. Çalışmada ilk olarak altın getirileri ikinci dereceden Markov zinciri işleyişine uygun olarak düzenlenmiş, daha sonra YSA modelleri denenmiştir. Kullanılan verinin yapısından kaynaklanan beklentiler doğrultusunda, yapılan birçok YSA denemeleri, altının getiri yönünün daha detaylı incelenerek tahmin edilmesini ve elde edilen YSA modellerinin bir arada değerlendirilmesi gerektiğini göstermektedir. Önerilen entegre modelde altının getiri yönü, geçmiş dönemlere ait altın fiyat hareketlerinin yapısına bağlı olarak tahmin edilmeye çalışılmaktadır. Çalışma sonucunda elde edilen bulgular, altın getirisinin yönüyle ilgili anlamlı bilgiler sunmaktadır. Çalışmanın veri setini, Borsa İstanbul'un 27.7.1995 – 31.12.2014 dönemine ait günlük altın kapanış fiyatları (USD/Ons) oluşturmaktadır.
Sjaastad vd. (1996)	Araştırmacılar büyük döviz kurları ile uluslararası ticarete konu olan malların fiyatları arasındaki teorik ilişkiyi incelemektedir. Ampirik bölümde, altın durumu tahmini hata verileri kullanılarak analiz edilmiştir. Diğer şeylerin yanı sıra, Bretton Woods Uluslararası para sisteminin dağılmasından bu yana, büyük para birimleri arasındaki dalgalı kurlar, dünya altın piyasasında büyük bir fiyat istikrarsızlığı kaynağı olmuştur ve dünya altın piyasası hâkimiyetindedir. Avrupa para birimi bloğu, Avrupa para birimlerinin değer yargıları veya değer kayıpları, diğer para birimlerindeki altın fiyatı üzerinde güçlü etkilere sahiptir.
Topçu (2010)	Yazar altın fiyatlarını etkileyen faktörlerin uygulamalı olarak tespit edilmesi amacıyla olup, ampirik çalışma öncesinde altının arz/talep yapısı verilerle son dönemde finansal piyasalarda yaşanan çalkantılarda altın fiyatlarının seyri incelenmiştir. Ampirik çalışma Ocak 1995- Eylül 2009 tarihlerini kapsamakta olup, veriler aylık bazdadır. Çalışmaya

	literatürde altın fiyatlarını etkilediği düşünülen Dow Jones Sanayi Endeksi, ABD doları kuru, petrol fiyatı, Amerika enflasyon oranı gibi değişkenlere ilave olarak global para arzı dahil edilmiştir. Literatürde altın fiyatları ile ilgili pek çok çalışma bulunmakla birlikte günümüze uzanan çalışmalara pek sık rastlanamamış olup, çalışmada incelenen dönem küresel krizin yaşandığı, altın fiyatlarının rekor yükselişler kaydettiği bir dönemi kapsamı açısından önemlidir.
Toraman vd. (2011)	Yazarların bu çalışmada temel amacı altın fiyatlarını etkileyen faktörleri belirlemektir. Çalışma Haziran, 1992 ve Mart 2010 arasındaki aylık verileri içermektedir. Petrol fiyatları, ABD döviz kuru, ABD enflasyon oranı, ABD reel faiz oranı verileri model olarak değişkenler olarak yer almaktadır. Ampirik bulgulara göre altın fiyatları ile ABD döviz kuru arasında en yüksek korelasyon bulunmuştur. İkinci olarak, altın fiyatları ile petrol fiyatları arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur.
Tully ve Lucey (2007),	Araştırmacılar çeşitli makroekonomik değişkenlerin, altın fiyatlarına olan etkisini APGARCH modeli ile tespit etmeye çalışmışlardır. 1984-2003 yıllarını kapsayan dönemde altının günlük ve gelecek fiyatları ile çeşitli makroekonomik değişkenlere ait aylık verileri kullandıkları çalışmanın sonucunda; altın fiyatlarına, ABD Doları'nın asıl etken olduğu, diğer değişkenlerin etkisinin ise düşük düzeyde olduğu belirlenmiştir.
Vural (2003)	Yazar Ocak 1990-Mart 2003 dönemine ait aylık verileri kullanarak, altın fiyatının hangi değişkenlere daha duyarlı olduğu ortaya koymaya çalışmıştır. Bu amaçla, altın fiyatlarının; USD/Euro paritesi, Dow Jones Sanayi Endeksi, Petrol Fiyatları, faiz oranı, gümüş ve bakır fiyatları tarafından açıklanabilirliğini göstermeye yönelik çok değişkenli bir regresyon modeli kurmuştur. Sonuç olarak; altın fiyatı ile gümüş, petrol ve bakır fiyatının pozitif yönlü; faiz oranı, USD/Euro paritesi ve Dow Jones Sanayi Endeksi ile ise negatif yönlü ilişki içerisinde olduğunu tespit etmiştir.
Yüksel vd. (2016)	Araştırmacılar bu çalışmada altın fiyatlarını yapay sinir ağları ile öngörmek amacıyla, altın fiyatlarını etkileyebileceği düşünülen değişkenler olan Gümüş fiyatları, Brent Petrol fiyatları, ABD doları/ EUR paritesi, EuroNext100 endeksi, Amerika Dow Jones Endeksi, 13 Hafta vadeli ABD bonosu faiz oranı ve ABD TÜFE endeksi kullanılarak modeller kurulmuştur. Yapay sinir ağları ile kurulan modellerden elde edilen tahmin sonuçları, gerçek değerler ile R2, RMSE, MAE ve MAPE (%) gibi performans kriterleri hesaplanarak karşılaştırılmıştır. Elde edilen bulgular yapay sinir ağlarının altın fiyatlarının tahmininde başarı ile kullanılabilirliğini göstermektedir. Yapılan duyarlılık analizinin sonuçları değerlendirildiğinde altın fiyatlarını etkileyen faktörlerin başında gümüş ve petrol fiyatlarının geldiği tespit edilmiştir.
Zhu vd. (2017)	Araştırmacılar bu çalışma, değerli metallerin fiyatını tahmin etmede, geleneksel istatistik modellere veda etme yönünde bir yenilik yaptı. Bir örnek olarak altın olarak, altın fiyatının eğilimini tam olarak tahmin etmek ve deneylerle güvenilirliğini kanıtlamak için bir makine öğrenme yöntemidir. Deneysel sonuçlar, önerilen yöntemin altın fiyat hareketlerini tahmin etmede önemli bir avantajı olduğunu ve daha önce önerilen diğer yöntemlerden daha güvenilir ve etkili bir sonuç verdiğini göstermektedir. Bu makalenin ana katkıları şunlardır: Öngörü modellerinde faktör madenciliği problemini çözmek için ilişkilendirme kuralları algoritması getirilir, uyarlanır ve modifiye edilir. Böylece bilgisayar en son zamana göre en etkili etkenleri belirleyebilir. Yukarıdaki faktörlerin çıkarılması ile birleştirilen altın fiyat trendini başarılı bir şekilde tahmin etmek için G, M (1,1) modeli önerilmiştir.

Bu çalışmanın en önemli özelliği yeni bir model olan ve özellikle kullanıldıkça değeri azalan madenler gibi (petrol, doğalgaz, altın vb.) unsurların üretim tahminlerinde kullanılan KNEA modelinin, altın fiyatlarının tahmin edilmesinde kullanılmasıdır.

Çalışmanın bundan sonraki kısımlarında öncelikle altın fiyatlarının tahmin edilebilmesi için kullanılacak yöntem detaylı bir şekilde açıklanacak daha sonra ise analiz sonucunda elde edilen bulgular belirtilecektir.

3. Yöntem

NEA (Nonlinear Extension of ARPS) temel yapısı, ARPS gerileme eğrileri modelinin üstel (exponential) gerileme denkleminde türetilerek oluşturulmuştur (Arps, 1945). Giriş verilerinin doğrusal olmayan kombinasyonunu oluşturmak için çekirdek bir model (KNEA) çok değişkenli doğrusal olmayan tahminleme modeline (NEA) uygulanır (Ma & Liu, 2018). ARPS modeli her ne kadar petrol üretim miktarları tahminlemesinde kullanılsa da NEA modelinin üretim kapasitesi ve etkileyen faktörler arasındaki doğrusal olmayan ilişkiyi iyi bir şekilde ortaya koyması, çekirdek modelin de giriş verilerini doğrusal olmayan bir kombinasyonda sağlaması ile üretimdeki kaçınılmaz (aşırı küçük veya büyük) eksiklikler daha iyi tahminlenmektedir. Bu model aslında çok değişkenli bir regresyondur.

ARPS temel gerileme eğrisi denkleminde göre ve deneysel sabit değerlerdir.

$$\frac{1}{q(t)} \frac{dq(t)}{dt} = aq(t)^b \quad (1)$$

t zamanında üretilen petrol üretim oranını $q(t)$ belirtirken, b sabiti sıfıra eşit ise üslü gerileme modeli, eğer b sabiti 1'e eşitse harmonik gerileme modeli ve b sabiti 0 ile 1 arasında ise hiperbolik gerileme modeli oluşur. Bu 3 model aslında petrol kuyularının performansını analiz ve tahmini için kullanılır. NEA modelinin üretim kapasitesi ve etkileyen faktörler arasındaki doğrusal olmayan ilişkiyi iyi bir şekilde ortaya koyması, çekirdek modelin de giriş verilerini doğrusal olmayan bir kombinasyonda sağlaması ile üretimdeki kaçınılmaz (aşırı küçük veya büyük) eksiklikler için daha iyi tahminleme yapabilmektedir.

Doğrusal olmayan bir model için $b = 0$ olacak şekilde ARPS denklem 1'de etki faktörlerini eklersek denklem 2'yi elde ederiz.

$$\frac{dq(t)}{dt} = aq(t) + g(u(t)) + \mu \quad (2)$$

Burada $u(t) = [u_1(t), u_2(t), \dots, u_N(t)]$ ve $g(u(t))$ genel olarak $u(t)$ 'nin doğrusal olmayan bir fonksiyonu ise denklem 2 üzerinden denklem 3 elde edilir.

$$q(k) = aq(k-1) + g(u(k)) + \mu \quad (3)$$

Burada g fonksiyonunun belirlenmesi zor olacağı için doğrusal olmayan bir haritalamada $\varphi: R^N \rightarrow \mathcal{F}$ geniş boyutlu özellik uzayı olarak \mathcal{F} içinde doğrusal bir fonksiyonu olarak orijinal uzay R^N içinde $g(u(k))$ fonksiyonunu çözümleyerek denklem 4'ü elde ederiz.

$$g(u(k)) = \omega^T \varphi(u(k)) \quad (4)$$

Burada $g(u(k))$ denklem 3'de yerine koyulursa denklem 5 elde edilir.

$$q(k) = aq(k-1) + \omega^T \varphi(u(k)) + \mu \quad (5)$$

Bu denklem ARPS gerileme eğrisi modelinin doğrusal olmayan uzantısıdır ve kısaltma olarak NEA (nonlinear extension of ARPS) şeklindedir.

NEA modelinin parametrelerinin yakınsaması için uygun bir çekirdek (kernel) fonksiyonu gereklidir. Bu eğer φ değeri biliniyorsa bir optimizasyon probleminin çözümüdür aslında. Ancak birçok durumda doğrusal olmayan bir haritalamada bunu çözmek mümkün değildir. Bu durumda en küçük kareler, destekçi vektör makinelerinin (LS-SVM Least Squares Support Vector Machines) (Suykens & Vandewalle, 1999) ARPS gerileme eğrileri ile birleştirilmesi sayesinde denklem 6 ile gösterildiği gibi konu düzenlenmiş (regularized) bir optimizasyon problemi olarak ele alınabilir.

$$\min_{a, \omega, e} J(a, \omega, e) = \frac{1}{2} a^2 + \frac{1}{2} \|\omega\|^2 + \frac{\gamma}{2} \sum_{k=2}^n e_k^2 \quad (6)$$

Denklemdaki gamma γ bir düzenleme (regularization) parametresidir ve modelin esnekliğini kontrol eder. Lagrange çarpanlarında (Lagrange, 1853) Karush Kuhn Tucker (KKT) en iyilik koşullarına (Kuhn & Tucker, 2014) göre $\omega = \sum_{k=2}^n \lambda_k \varphi(u(k))$ değeri NEA modeline uygulanırsa denklem 7 bulunur.

$$q(k) = aq(k-1) + \sum_{j=2}^n \lambda_j K(u(j), u(k)) + \mu \quad (7)$$

Ayrık fonksiyon denklem 8 şeklinde tanımlanırsa

$$\Phi(k) = \sum_{j=2}^n \lambda_j K(u(j), u(k)) + \mu \quad (8)$$

NEA modeli denklem 9 ile ifade edilebilir.

$$\hat{q}(k) = a^{k-1} q(1) + \sum_{\tau=2}^k a^{k-\tau} \Phi(\tau) \quad (9)$$

Bu durumda tahmin serisi $a, \lambda_i, \mu (i = 2, \dots, n)$ parametreleri ve uygun bir çekirdek fonksiyonu ile hesaplanabilir. Bu

denkleme göre KNEA algoritmasının yapısı aşağıda açıklanmıştır.

Adım 1: Uygun bir çekirdek fonksiyonu ile denklem 6 gamma parametresi seçilir.

Adım 2: Aşağıda verilen Gaussian çekirdek fonksiyonu ile giriş değerlerine göre yeni bir matris türetilir.

$$K(u(i), u(j)) = \exp\left\{-\frac{\|u(i) - u(j)\|^2}{2\sigma^2}\right\} \quad (10)$$

Adım 3: Türetilen yeni matrisde tüm diyagonal elemanlar 1 değerleri 0 olmalıdır. Bu duruma göre öğrenme işlemi gerçekleşir.

Adım 4: Öğrenme işleminden elde edilen parametrelerle test verileri üzerinde tahminleme yapılır.

Adım 5: Öğrenilen ve tahmin edilen değerler için mutlak hata ortalaması bulunur.

4. Bulgular

KNEA model ile yapılan analizde Sigma katsayısı 0.5 seçilirken farklı değerlerde Gama γ parametresi için alınan 1447 adet veri için elde edilen hata oranları sonuçları Tablo 2'de gösterilmiştir. Sigma parametresinin farklı değerlerinde sonuçların çok etkilenmediği görülmüştür.

Tablo 2. Farklı Gama Parametrelerine Göre Analiz Sonuçları

Gama	MAD	MSE	RSME	MAPE
10	16,807	432,143	20,788	1,15
20	8,803	118,569	10,889	0,60
30	5,964	54,12	7,376	0,41
40	4,509	31,105	5,577	0,31
100	1,830	5,126	2,264	0,13

Tablo 2'de verilen MAD (Mean Absolute Deviation) Ortalama Mutlak Sapma, MSE (Mean Square Error) Ortalama Kare Hatası, RMSE (Root Mean Square Error) Kök Ortalama Kare Hatası, MAPE (Mean Absolute Percentage Error) Ortalama Mutlak Yüzde Hatası değerlerini ifade etmektedir. Gama parametresi 100 değeri için elde edilen sonuçlar Grafik 2 ile gösterilmiştir.

Grafik 2. Gama 100 değerine göre Analiz Sonuçları



Grafik 2 ile gösterilen sonuçlarda, algoritmanın eğitim performansı değerlendirilmiştir. Burada 2 Ocak 2010 ile 14 Aralık 2015 arasındaki tüm veriler KNEA algoritması ile eğitilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre eğitim sonrası KNEA

algoritmasının başarılı bir şekilde verileri temsil ettiği görülmektedir. Bu dönem içerisinde yer alan altın fiyatları verilerininin 1.83 ortalama mutlak sapma ile 5.126 ortalama kare hata ve 2.264 kök ortalama kare hatası ile modellendiği

tespit edilmiştir. Gama γ parametresi artırıldığında modelin daha iyi performans verdiği gözlemlenmiştir.

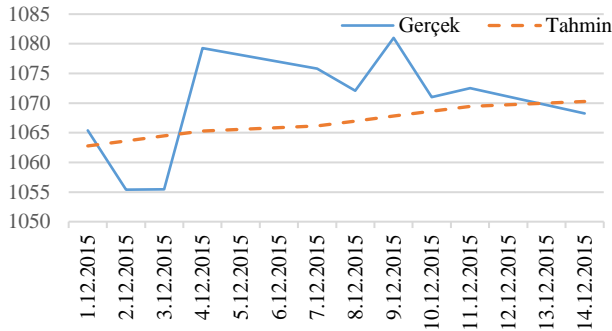
Modelin tahminleme performansını analiz etmek için 2015 yılı Aralık ayı verileri test amaçlı kullanılmıştır. 2015 Aralık ayına kadar olan 1437 günlük altın fiyatları verisi ise eğitim için kullanılmıştır. Makine öğrenmesi algoritmalarında toplam verinin büyük bir bölümü eğitim için ve kalan bölüm ise test amaçlı tahminleme için kullanılır. Elde edilen sonuçlar Tablo 3 ile gösterilmiştir.

Tablo 2. 2015 Aralık Ayı 10 Günlük Altın Fiyatları Tahmini

Tarih	Gerçek	Tahmin
1.12.2015	1065,40	1062,78
2.12.2015	1055,40	1063,62
3.12.2015	1055,45	1064,46
4.12.2015	1079,25	1065,30
7.12.2015	1075,80	1066,13
8.12.2015	1072,10	1066,97
9.12.2015	1081,00	1067,80
10.12.2015	1071,00	1068,63
11.12.2015	1072,50	1069,45
14.12.2015	1068,25	1070,28

10 günlük altın fiyatı tahminlemede farklılıkları görmek için Tablo 2’de elde edilen altın fiyatları tahmin sonuçları Grafik 3 ile gösterilmiştir.

Grafik 3. 2015 Aralık Ayı 10 günlük Altın Fiyatları Tahmini



Grafik 3’e göre tahminleme sonrası elde edilen verilerden test amaçlı 10 günlük 2015 Aralık ayı verilerinin tahminlemede Mutlak Ortalama Sapması 6.926, Ortalama Kare Hatası 66.348, Kök Ortalama Kareler Hatası 8.145 ve Mutlak Ortalama Yüzde Hatası ise 0.65 bulunmuştur.

5. Sonuç ve Değerlendirme

KNEA model ile yapılan analizde test verileri hata oranlarının eğitim verileri hata oranlarına göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Tahminlemede elde edilen sonuçlara göre Mutlak Ortalama Sapması 6.926, Ortalama Kare Hatası 66.348, Kök Ortalama Kareler Hatası 8.145 ve Mutlak Ortalama Yüzde Hatası ise 0.65 olarak tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre KNEA modeli tahminleme başarısı ortalama bir düzeydedir. Ancak KNEA modeli çok değişkenli bir regresyon modeli olarak tahminleme yöntemlerinde bir alternatif olabilir. Modelin parametrelerinin (Sigma, Gama) manuel olarak girilmesi gerçek performans değerlerini elde etmekte bir zorluk teşkil etmektedir. Bu durumda makine öğrenmesi algoritmaları ile en iyi performans için bu parametrelerin optimize edilmesi daha iyi sonuçlar verecektir. Ancak bu durum ileri çalışmalarda giderilebilir.

Özellikle ülke ekonomilerinin yüksek risk taşıdığı dönemlerde güvenilir liman olarak görülen kıymetli madenler ve özellikle altının fiyatının tahmin edilmesi büyük önem arz etmektedir. Çalışmanın sonucunda oluşturulan model ile altın fiyatlarının başarılı bir şekilde doğru tahmin edildiği görülmüştür.

Burada önemli olan kısım ise çalışmada elde edilen bulguların ele alınan dönem ve ele alınan veri seti kapsamında geçerli olmasıdır. Özellikle kıymetli maden gibi unsurlarda petrol de bunlara dâhil edilebilir maden kaynaklarının yeterliliği de sonuç olarak bu tip yatırım araçlarının fiyatlarını doğrudan etkilemektedir.

Bunun dışında bu tip yatırım araçlarının spekülasyon amaçlı olarak da kullanıldığı ve kullanılabilmesi de dikkate alınarak değerlendirmelerde bulunmak daha doğru olacaktır.

İleri de yapılacak çalışmalarda KNEA modeli ile diğer modelleri aynı veri seti ve dönem içerisinde karşılaştırmalı olarak analiz edilerek modelin başarı durumu daha doğru bir şekilde tespit edilebilecektir.

Kaynakça

- Arps, J. J. (1945). Analysis of Decline Curves. *Transactions of the AIME*, 160(01), 228-247
- Atay, G. (2013). *Dünyada ve Türkiye’de Altın Piyasaları ve Türkiye’de Altın Fiyatlarını Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi*. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: İstanbul Üniversitesi.
- Benli, Y. K., & Yıldız, A. (2014). Altın Fiyatının Zaman Serisi Yöntemleri ve Yapay Sinir Ağları ile Öngörüsü. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 42, 213-224.
- Chamzini, A., Yakhchali, H. S. Y., Volungeviçienė, D., & Zavadskas, Z. (2012). Forecasting Gold Price Changes by Using Adaptive Network Fuzzy Inference System. *Journal of Business Economics and Management*, 13(5): 994–1010.
- Çelik, U., & Başarır, Ç. (2017). Yapay Sinir Ağları İle Kıymetli Maden Fiyatlarının RapidMiner İle Tahmin Edilmesi. *Alphanumeric Journal*, 5(1), 45-54.
- Dooley, M. P., Isard, P., & Taylor, M. P. (1995). Exchange Rates, Country-Specific Shocks, and Gold. *Applied Financial Economics*, 5(3), 121-129.
- Kaufmann, T. D., & Winters, R. A. (1989). The Price of Gold: A Simple Model. *Resources Policy*, (15), 309-313.
- Kocatepe, C. İ., & Yıldız, O. (2016). Ekonomik Endeksler Kullanılarak Türkiye’deki Altın Fiyatındaki Değişim Yönünün Yapay Sinir Ağları ile Tahmini. *Düzce Üniversitesi Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 4(3), 926-934.
- Koutsoyiannis, A. (1983). A Short-run Pricing Model For a Speculative Asset, Tested With Data From The Gold Bullion Market. *Applied Economics*, 15(5), 563-581
- Kuhn, H. W., & Tucker, A. W. (2014). *Nonlinear programming*. Traces and Emergence of Nonlinear Programming, (pp. 247-258). Birkhäuser, Basel.
- Kutlar, A., & Turgut, T. (2006). Türkiye’deki Başlıca Ekonomi Serilerinin ARFIMA Modelleri ile Tahmini ve

- Öngörülebilirliği. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(1), 120-149.
- Küçükaksoy, İ., & Yalçın, D. (2017). Altın Fiyatlarını Etkileyebilecek Faktörlerin İncelenmesi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 13(2), 1-19.
- Lagrange, J. L. (1853). *Mécanique analytique* (Vol. 1). Mallet-Bachelier.
- Lemin, G. (2016) Analysis of GM Grey Model and the Theory. *Computer Engineering and Applications*, 52(6), 58-63.
- Ma, X., & Liu, Z. (2018). Predicting the Oil Production Using the Novel Multivariate Nonlinear Model Based on Arps Decline Model and Kernel Method. *Neural Computing and Applications*, 29(2), 579-591.
- Paksoy, S. (2017). Hibrit Markov Zinciri Süreci İle Altın Getirisinin Öngörülmesi. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(1), 29-49.
- Sjaastad, L. A., & Scacciavillani, F. (1996). The Price of Gold and the Exchange Rate. *Journal of International Money and Finance*, 6(15), 879-897.
- Suykens, J. A. K., & Vandewalle, J. (1999). Least Squares Support Vector Machine Classifiers. *Neural Processing Letters*, 9(3), 293-300.
- Topçu, A. (2010), *Altın fiyatlarını etkileyen faktörler, SPK Araştırma Dairesi Yıllık Raporu*. (Erişim:01.06.2018), www.spk.gov.tr/SiteApps/Yayin/YayinGoster/1016
- Toraman, C., Basarir, Ç., & Bayramoglu, M. F. (2011). Determination of Factors Affecting the Price of Gold: A Study of MGARCH Model. *Business and Economics Research Journal*, 2(4), 37-50.
- Tully, E., & Lucey, B. M. (2007). A Power GARCH Examination of the Gold Market. *Research in International Business and Finance*, 21(2), 316-325.
- Yüksel, R., & Akkoç, S. (2016). Altın Fiyatlarının Yapay Sinir Ağları İle Tahmini ve Bir Uygulama. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 17(1), 39-50.
- Zhu, H. C., & Dong, W. (2017). Predict the price of gold Based on Machine Learning Techniques. *DEStech Transactions on Computer Science and Engineering*, (mmsta). Doi: 10.12783/dtcse/mmsta2017/19700



Yazım Kuralları

anemon, 2018 yılından itibaren Şubat, Nisan, Haziran, Ağustos, Ekim ve Aralık sayısı olmak üzere yılda altı defa düzenli olarak yayımlanmaktadır. Derginin asıl amacı sosyal bilimler alanında nitelikli akademik çalışmaların yayımlanmasına katkı yapmaktır.

Dergide yayımlanan makaleler yazarlarının izni olmaksızın başka hiçbir yerde yayımlanamaz veya bildiri olarak sunulamaz. Kısmen veya tamamen yayımlanan makaleler kaynak gösterilmeden hiçbir yerde kullanılamaz. Dergiye gönderilen makalelerin içerikleri özgün, daha önce herhangi bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır. Makaledeki yazarlar isim sırası konusunda fikir birliğine sahip olmalıdır.

Makalenin hazırlanması sırasında yardımcı olması amacıyla, internet sitemizde yazarlar için linkinin altında yer alan **anemon** Dergisi yazım kurallarına göre hazırlanmış "örnek_makale" dosyasını bilgisayarınıza indirmeniz ve makalenizi bu makaleyi örnek alarak hazırlamanız, düzenlemelerde kolaylık ve zaman tasarrufu sağlayacaktır. Bu makaleyi bilgisayarınıza Word programında şablon (template) olarak kaydederek de makalenizi hazırlayabilirsiniz.

- Makaleler MS Word 2007 veya üstü bir sürümde hazırlanarak gönderilmelidir.
- Sayfa yapısı A4 kâğıdı (210 x 297 mm) boyutunda, MS Word programında, Times New Roman veya benzeri bir yazı karakteri ile 10 punto, tek satır aralığıyla yazılmalıdır. Sayfa kenarlarında üst 2 cm olmak üzere diğer kenarlar için 1.5 cm boşluk bırakılmalı ve sayfalar numaralandırılmalıdır.
- Yazar(lar)ın ad(lar) ve soyad(lar), kurumsal unvanları; yazar(lar)ın görev yaptığı kurum(lar), e-posta adres(ler) bilgileri ve ORCID nuraları verilmelidir. Ayrıca makalelerde sorumlu yazar belirtilmelidir.
- Makale başlığı, içerikle uyumlu, içeriği en iyi ifade eden bir başlık olmalıdır. Başlık, kalın ve 13 punto büyüklüğünde olmalı ve ilk harfler büyük olacak şekilde sola hizalanarak yazılmalıdır. Makaleler aynı özellikte İngilizce bir başlık/title içermelidir.
- Makalenin başında, konuyu kısa ve öz biçimde ifade eden ve en az 75, en fazla 120 kelimedenden oluşan Türkçe "Öz" bulunmalıdır. Öz içinde, yararlanılan kaynaklara, şekil ve çizelge numaralarına değinilmemelidir. Özün altında bir satır boşluk bırakılarak, en az 3, en çok 5 sözcükten oluşan anahtar kelimeler verilmelidir. Anahtar kelimeler makale içeriği ile uyumlu ve kapsayıcı olmalıdır. Aynı şekilde makaleler İngilizce bir başlık/title, anahtar sözcükler/keywords ve özet/abstract içermelidir.
- **anemon**'un yayın dili Türkçe ve İngilizcedir. Ancak her sayıda derginin üçte bir oranını geçmeyecek şekilde diğer dillerde yazılmış yazılara da yer verilebilir. Diğer dillerde yazılan makalelerde yazım dili dışında ayrıca Türkçe ve İngilizce başlık, anahtar sözcükler ve öz bulunmalıdır.
- Herhangi bir sempozyum veya kongrede sunulmuş olan çalışmalar kongrenin adı, yeri ve tarihi belirtilerek yayımlanabilir. Bir araştırma kurumu veya fonu tarafından desteklenen çalışmalarda (BAP, TÜBİTAK, Kalkınma Bakanlığı vb.) desteği sağlayan kuruluşun adı ve proje numarası ilk sayfanın altında verilmelidir.
- Makaleler giriş, gelişme ve sonuç yer alacak şekilde hazırlanmalıdır.
- Formüller ve denklemler Math Type ya da Word Denklem Düzenleyici kullanılarak yazılmalıdır.
- Çalışma, dil bilgisi kurallarına uygun olmalıdır. Makalede noktalama işaretlerinin kullanımında, kelime ve kısaltmaların yazımında en son çıkan TDK Yazım Kılavuzu esas alınmalı, açık ve yalın bir anlatım yolu izlenmeli, amaç ve kapsam dışına taşan gereksiz bilgilere yer verilmemelidir. Makalenin hazırlanmasında geçerli bilimsel yöntemlere uyulmalı, çalışmanın konusu, amacı, kapsamı, hazırlanma gerekçesi vb. bilgiler yeterli ölçüde ve belirli bir düzen içinde verilmelidir.
- Bir makalede sırasıyla özet, ana metnin bölümleri, kaynakça ve (varsa) ekler bulunmalıdır. Makalenin bir "Giriş" ve bir "Sonuç" bölümü bulunmalıdır. "Giriş" çalışmanın amacı, önemi, dönemi, kapsamı, veri metodolojisi ve planını mutlaka kapsamalıdır. Konu gerektiriyorsa literatür tartışması da bu kısımda verilebilir. "Sonuç" araştırmanın amaç ve kapsamına uygun olmalı, ana çizgileriyle ve öz olarak verilmelidir. Metinde sözü edilmeyen hususlara "Sonuç"ta yer verilmemelidir. Belli bir düzen sağlamak amacıyla ana, ara ve alt başlıklar kullanılabilir.
- Tablo/Şekillerin numarası ve başlığı bulunmalıdır. Tablo çiziminde dikey çizgiler kullanılmamalıdır. Yatay çizgiler ise sadece tablo içindeki alt başlıkları birbirinden ayırmak için kullanılmalıdır. Tablo/Şekil numarası üste, tam sola dayalı olarak dik yazılmalı; tablo/şekil adı ise, her sözcüğün ilk harfi büyük olacak şekilde yazılmalıdır. Kaynakça verilmesi gereken bir durum varsa tablonun altında metin içi kaynak gösterme formatında verilmelidir.

- Makalede, düzenli bir bilgi aktarımı sağlamak üzere ana, ara ve alt başlıklar kullanılabilir. Makale başlığı dışındaki diğer tüm başlıklar yalnız ilk harfleri büyük, 11 punto (üst 12 nk; alt 6 nk) ve sola hizalı olarak yazılmalıdır. Birinci derece başlıklar koyu karakterde; ikinci derece başlıklar, koyu olmayan; üçüncü derece başlıklar ise koyu olmayan ve italik harflerle yazılmalıdır.

1. Birinci Derece Başlık

1.1. İkinci Derece Başlık

1.1.1. Üçüncü Derece Başlık

- Kaynak göstermede kullanılan format, APA (American Psychological Association) Style 6th Edition'dır. Gerek alıntılmalarda gerekse de kaynakça kısmında yazarlar, Amerikan Psikoloji Derneği'nin yayımladığı Amerikan Psikoloji Derneği Yayın Kılavuzu'nda belirtilen yazım kurallarını ve formatını takip etmelidir. Ayrıntılı bilgi için bakınız: <http://www.apastyle.org/learn/tutorials/basics-tutorial.aspx>

(i) Türkçe kitap:

Meriç, C. (2009). *Bu Ülke*. İstanbul: İletişim Yayınları.

(ii) Çeviri kitap:

Davison, A. (2006). *Türkiye'de Sekülerizm ve Modernlik*. Tuncay Birkan (Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.

(iii) Editörlü kitap:

Çetin, İ. (Ed.) (2010). *Dil ve Edebiyat Öğretim Yöntemleri*. İstanbul: Nobel.

(iv) Editörlü kitapta bölüm:

Okçu, M., Aktel, M., & Kerman, U. (2007). İki Süreci Anlamak: Kamu Yönetiminde Küreselleşme ve "Avrupalılaşma". İçinde: A. Yılmaz & Y. Bozkurt (Ed.), *Küresel Esintiler ve Yerel Etkiler Sarmalında Türk Kamu Yönetimi* (s.43-67). Ankara: Gazi Kitabevi.

(v) Makale:

Esen, Ö. (2012). Türkiye'de Döviz Kuru Belirsizliğinin İhracat Üzerine Etkisi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 49(568), 87-97.

(vi) Çift yazarlı makale:

Bayrak, M., & Esen, Ö. (2014). Türkiye'nin Enerji Açığı Sorunu ve Çözümüne Yönelik Arayışlar. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 28(3), 139-158.

Çok yazarlı makale:

Esen, Ö., Aydın, C., & Aydın, R. (2016). Inflation Threshold Effect on Economic Growth in Turkey. *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, 7(22), 1983-1993.

(vii) Tezler:

Esen, Ö. (2013). *Sürdürülebilir Büyüme Bağlamında Türkiye'nin Enerji Açığı Sorunu: 2012-2020 Dönemi Enerji Açığı Projeksiyonu*. Doktora Tezi. Erzurum: Atatürk Üniversitesi.

(viii) İnternet tabanlı kaynaklar:

Eğilmez, M. (2017). *İşsizlik Niçin Düşmüyor?*. (Erişim: 01.02.2018), <http://www.mahfiegilmez.com/2017/12/issizlik-nicin-dusmuyor.html>

- Metin içi atıflar ilgili bölümde parantez içinde gösterilmelidir.

(i) Tek Yazar İçin: (Soyad, Basım Yılı: Sayfa Numarası)

(ii) Birden Çok Yazar İçin: (Soyad vd., Basım Yılı: Sayfa Numarası)

- Bir yazarın makalesine ulaşamıyorsa ikincil kaynaklardan alıntı yapan bir kaynağa referans veriliyorsa asıl yararlanılan kaynağa göndermede bulunulur.

(i) "(Aktarılan kaynağın yazarının [veya yazarlarının] Soyadı, Yılı)'dan aktaran" ifadesi getirilerek atıf yapılır. Buna bağlı olarak da kaynakçada sadece ikincil kaynağa yer verilir. (Smith, 1890'dan aktaran: Esen, 2006: 1) gibi

(ii) Smith (1890) her bireyin kendi kârını arttırmaya çalışırken amacı hiç de bu olmadığı halde bütün toplumun zenginliğinin artmasına hizmet ettiğini ve bunu yaptırmanın ise piyasanın gizli eli olduğunu vurgulamaktadır (aktaran: Esen, 2006: 1).

- **anemon**'a yazım kurallarına uygun olarak gönderilen makaleler, daha sonraki aşamada intihal denetiminden geçirilir. Dergide intihal denetimi iThenticate programı ile yapılmaktadır ve intihal denetiminde kabul edilebilir benzerlik oranı en fazla %20 olmalıdır.

- Yayım aşamasının ilk adımı için makaleler Online Başvuru Sistemi aracılığıyla yollanmalıdır. Başvurunun hemen ardından elektronik posta adresinize otomatik olarak bir onay mesajı gönderilecektir. Daha fazla bilgi için <http://dergipark.gov.tr/anemon> elektronik adresi aracılığıyla editörümüzle bağlantıya geçilebilir.



Instructions for Authors

anemon is published bimonthly in February, April, June, August, October and December starting from 2018 by Mus Alparslan University. The purpose of the journal is to make contributions to publishing qualified academic studies in social sciences and humanities.

The articles that are published in the journal cannot be published or presented anywhere else unless permission is granted from the editorial board. The articles that are published either partially or completely cannot be used anywhere else unless reference is given. The articles that are sent to the journal has to be authentic, not previously published or sent to be published. The authors of the articles have to have a consensus regarding the order of the authors' names in the article.

If you download the "sample article" that was prepared according to spelling rules and format of the Journal of **anemon** from our website through the link for authors to help you prepare the article, this will save your time and facilitate the preparation process. You can also prepare your article by saving this sample as a template on the Microsoft Word program.

- The articles should be in MS Word 2007 or higher version.
- The layout has to be custom-designed A4 paper (210 x 297 mm). The file format has to be MS Word. The font has to be Times New Roman or a similar one with a size of 10. The file has to have single-line spacing. Page margins have to be 2 cm on the top and 1.5 cm for all the other sides. The pages have to be numbered.
- The articles should include the name(s), surname(s), institutional title(s), institution name(s), e-mail address(es), and ORCID of the author(s). In addition, the corresponding author has to be indicated in the articles.
- The title of the article has to be consistent with the content and must reflect the content in the best way possible. The title has to be boldface with a font size of 13. The first letter of all the words has to be uppercase. The title has to be left-aligned. The articles should have an English title with the same properties.
- The article needs to include an "Abstract" at the beginning not less than 75 words nor longer than 120 words summarizing the content in the most precise and concise way. The abstract must not include references, figures, and table numbers. Leaving a space under the abstract, the author has to add keywords including at least 3 and utmost 5 words. The keywords have to be consistent with the content and should be comprehensive. Similarly, the articles have to include an English title, keywords, and abstract.
- **anemon** is published in Turkish and English. However, each issue may include articles written in other languages unless they exceed one third of the journal. The articles written in other languages have to have Turkish and English titles, keywords, and abstracts in addition to those written in its original language.
- The works that are presented in any symposium or congress can be published after specifying the name, place and the date of the congress. The works (BAP, TUBITAK, Word Bank ect.) that are supported by a research organization or fund have to indicate the name of the supportive organization and the number of the project.
- The articles should be organized as introduction, body, and conclusion. Subtitles and lower-level titles must have a font size of 11 (12 nk before and 6 nk after) and be left-aligned.
- Formulas and equations should be written via Math Type or Word Equation Editor.
- The study has to comply with grammatical rules. The latest Turkish Language Association Spell Check has to be employed regarding the use of punctuation, spelling of the words, and abbreviations. The text is expected to be clear and simple. No expressions out of purpose and scope must be included in the work. The valid scientific methods have to be employed to prepare the article. The content, purpose, scope, justification, etc. of the study have to be provided as much as needed in a certain order.
- An article is expected to include abstract, sections of the main text, references, and appendices (if there is any) respectively. An article has to have an "Introduction" and "Conclusion" sections. The "Introduction" is definitely expected to include the purpose, importance, period, scope, data methodology, and outline of the study. If it is necessary for the subject to be dealt with, literature review can be given in this section as well. The "conclusion" needs to be in compliance with the study's purpose and scope. It needs to be given generally and concisely. The points that are not mentioned within the text must not be included in "conclusion". Headings, titles, and subtitles can be used to organize the text.
- Tables/Figures should be numbered and given with their titles. No vertical lines must be used to draw the tables. Horizontal lines can only be used to separate the subtitles within the table from each other. Table/Figure number has to be at the top left-aligned and non-Italic. The name of tables/figures has to be written with each word having its first letter uppercase. In addition, tables/figures have to comply with black and white print. If there is anything in the table that requires reference, the references must be given at the bottom of the table with in-text reference format.

- Headings, titles, and subtitles can be used to ensure an ordered information transfer. All the other titles except for the title of the article have to have a font size of 11. First-level titles should be uppercase but boldface; the first letters of all the words in the second-level titles should be uppercase and not boldface; and only the first letters of the words in the third-level titles should be uppercase, and these titles have to be italic. In addition, the titles have to be organized with 6 nk before and after the title.

1. First-Level Title

1.1. Second-Level Title

1.1.1. Third-level Title

- The citation format is APA (American Psychological Association) Style 6th Edition. The authors have to follow the spelling principles and format specified by American Psychological Association in American Psychological Association Publication Manual regarding both quotations and bibliography. For detailed information: <http://www.apastyle.org/learn/tutorials/basics-tutorial.aspx>
- (i) Reference to a book:
Stopford, M. (1997). *Maritime Economics*. New York: Routledge.
- (ii) Translated book:
Davison, A. (2006). *Türkiye’de Sekülerizm ve Modernlik*. Tuncay Birkan (Trans.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- (iii) Reference to a chapter in an edited book:
Esen, Ö., & Aydın, C. (2018). Tunisia. In: S. Özdemir, S. Erdoğan, & A. Gedikli (Eds.), *Handbook of Research on Sociopolitical Factors Impacting Economic Growth in Islamic Nations* (pp. 68-94). USA: IGI Global.
- (iv) Reference to a journal publication:
Esen, Ö. (2016). Security of the energy supply in Turkey: Prospects, challenges and opportunities. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 6(2), 281-289.
- (v) Two authors:
Aydın, C., & Esen, Ö. (2018). Does the level of energy intensity matter in the effect of energy consumption on the growth of transition economies? Evidence from dynamic panel threshold analysis. *Energy Economics*, 69, 185-195.
- (vi) Theses and dissertations:
Esen, Ö. (2013). *Sürdürülebilir Büyüme Bağlamında Türkiye’nin Enerji Açığı Sorunu: 2012-2020 Dönemi Enerji Açığı Projeksiyonu*. Doctoral Dissertation. Erzurum: Atatürk University.
- (vii) Internet Based Sources
IATA (2016). *Annual Reports Review*. (15.10.2017), Retrieved from <https://www.iata.org/about/Documents/iata-annual-review-2016.pdf>
- In-text references have to be indicated in brackets where relevant.
 - (i) For single author: (Surname, Date of Publication: Page Number)
 - (ii) For multiple authors: (Surname et al., Date of Publication: Page Number)
- The manuscripts that comply with the publication principles of **anemon** are passed through plagiarism checking. The journal uses the iThenticate software to detect instances of overlapping and similar text in submitted manuscripts. If the similarity level is above 5%, the manuscript is not accepted for publication.
- The articles are sent through Online Application System for the first step of the publication. An automatically-sent confirmation message is sent to your e-mail address upon the completion of the application. For further information, please contact the editor via <http://dergipark.gov.tr/anemon>.



Değerlendirme Süreci

- **anemon**'a gönderilen yazılar, önce Yayın Kurulunca dergi ilkelerine uygunluk açısından bir ön değerlendirmeye tabi tutulur. Dergi kapsamına girmeyen veya bilimsel bir yazı formatına içerik ve şekil şartları açısından uymayan yazılar, hakemlik süreci başlatılmadan geri çevrilir ya da bazı değişiklikler istenebilir. Yayın için teslim edilen makalelerin değerlendirilmesinde akademik tarafsızlık ve bilimsel kalite en önemli ölçütlerdir.
- **anemon**'a yayın kurallarına uygun olarak gönderilen makaleler, daha sonraki aşamada intihal denetiminden geçirilir. Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi'nde intihal denetimi, iThenticate paket programı aracılığıyla gerçekleştirilmekte ve intihal denetiminde, benzerlik oranının %20'nin üstüne çıkmaması gerekmektedir. İlgili çalışmada herhangi bir intihale rastlanmadığı takdirde değerlendirilmek üzere o alandaki çalışmalarıyla tanınmış iki hakeme gönderilir. **anemon** Dergisi, sürecin her aşamasında, hakem ve yazarların isimlerinin saklı tutulduğu çift-kör hakemlik sistemini kullanmaktadır. Hakem raporları beş yıl süreyle saklanır. Makaleyi değerlendiren iki hakemden birisinin olumlu diğerinin olumsuz rapor vermesi durumunda makale üçüncü hakeme gönderilmekte veya Yayın Kurulu, hakem raporlarını inceleyerek nihai kararı vermektedir.
- **anemon**'a gönderilen çalışmalarda yazarlar, hakem ve Yayın Kurulunun eleştiri ve önerilerini dikkate alırlar. Katılmadıkları hususlar varsa gerekçeleriyle birlikte itiraz etme hakkına sahiptirler. Dergideki hakemlik sürecinde, akademik unvana sahip kişilerin yayınları için ancak eşit ya da üst derecede akademik unvana sahip kişiler hakem olabilir.
- **anemon**'un hakem değerlendirme süreci, normal koşullarda editör tarafından ön değerlendirme aşaması bir hafta; hakem değerlendirme süreci de 8 hafta olarak planlanmaktadır. Ancak hakemlerden zamanında dönüş olmaması nedeniyle yeniden hakem atama vb. nedenlerden dolayı hakem değerlendirme süreci uzayabilmektedir.
- **anemon**'a makale gönderen yazar/yazarlar, Derginin söz konusu hakem değerlendirme koşullarını ve sürecini kabul etmiş sayılırlar.
- **anemon**'da yayımlanmasına karar verilen (kabul edilen) çalışmaların telif hakkı, Muş Alparslan Üniversitesine devredilmiş sayılır.



Peer Review Process

- The papers that are sent to **anemon** are subjected to preliminary assessment by the Editorial Board to see whether the work complies with the principles of the journal. The papers that are out of the scope of the journal or do not comply with the format of a scientific text either in terms of content or style are either rejected or demanded to be corrected prior to peer-review process. Academic objectivity and scientific quality are the most important criteria for the assessment of the articles that are submitted to be published.
- The articles that comply with the publication principles of **anemon** are passed through plagiarism checking. Journal of Social Sciences of Muş Alparslan University uses the iThenticate software to detect instances of overlapping and similar text in submitted manuscripts. The journal allows an overall similarity of 20% for a manuscript to be considered for publication. After determining an acceptable similarity rate, the article is sent to two reviewers who are known for their studies in the relevant field. **anemon** employs double-blind review system in which the names of neither the reviewers nor the authors are disclosed in any of the phases of the process. Reviewer reports are saved for five years. If one of the reviewers gives positive feedback while the other gives negative feedback, the article is sent to a third reviewer or Editorial Board examines the reviewer reports to make the final decision.
- The authors submitting papers to **anemon** take into account the criticisms and suggestions of the reviewers and the Editorial Board. The authors also have the right to object to the points with which they disagree. In the reviewing process, the publications of people with academic titles are only reviewed by academics of either an equal or a higher degree.
- Assessment process of **anemon** may sometimes take long periods of time due to undesired reasons. Normally, preliminary assessment by the editor takes a week while reviewer's assessment period takes 8 weeks. However, reviewer assessment process may get longer when reviewers do not respond on time or in cases of appointing a new reviewer and so on.
- The author/authors submitting papers to **anemon** is/are considered to have accepted the aforementioned reviewing conditions and process of the journal.
- The copyrights of the works that are decided to be published (accepted) in **anemon** are transferred to Muş Alparslan University.



Yayın İlkeleri

- **anemon**, ulusal ve uluslararası düzeyde yapılan, sosyal bilimler alanında özgün ve nitelikli çalışmaları, bilimsel bir yaklaşımla ele alarak sosyal bilimler alanlarındaki çalışmaların niteliğinin yükselmesine, yöntem ve uygulamaların gelişmesine, kuram ve uygulama alanlarındaki çalışmalar arasında iletişimin güçlenmesine ve sosyal bilimler alanındaki literatürün zenginleşmesine katkı sağlamak amacıyla yayımlanmaktadır.
- **anemon**'da, dil bilimi, din bilimleri, edebiyat, eğitim bilimleri, felsefe, güzel sanatlar, iktisat, işletme, maliye, psikoloji, siyaset bilimi, sosyoloji, tarih, uluslararası ilişkiler vb. tüm sosyal bilimlere ait özgün ve nitelikli bilimsel çalışmaları destekleyerek bilim camiasında üretilen bilgileri akademisyenlerin ve kamuoyunun istifadesine sunmak amacıyla yeni ve özgün çalışmalara yer verilmektedir.
- **anemon**'a gönderilecek çalışma, alanında bir boşluğu dolduracak özgün bir yazı olmalı ya da daha önce yayımlanmış çalışmaları değerlendiren, konuya dair yeni ve dikkate değer görüşler ortaya koyan bir inceleme olmalıdır.
- **anemon**'a gönderilecek yazılar makale, çeviri ve kitap tanıtımı türünde olmalıdır. Dergimize gönderilen çeviri yazılar için, makale sahibinin yayın izni ve orijinal metin gereklidir.
- **anemon**'un yayın dili Türkçe ve İngilizce'dir; ancak her sayıda derginin sayfa sayısının en fazla üçte biri kadar olmak üzere diğer dillerdeki yazılara da yer verilebilir.
- **anemon**'a gönderilmeden önce akademik çalışmalar, söz konusu dili iyi düzeyde konuşan editörler tarafından düzenlenmeli ve kontrol edilmelidir. Ayrıca bu durum belgelendirilmelidir (Türkçe hazırlanan çalışmalar hariç).
- **anemon**'a gönderilen çalışmalar daha önce hiçbir yerde yayımlanmamış ve halihazırda yayımlanmak üzere sunulmamış olmalıdır. Bilimsel bir toplantıda sunulmuş bildiriler, durum açıkça belirtilmek şartıyla dergiye gönderilebilir.
- **anemon**, Şubat, Nisan, Haziran, Ağustos, Ekim ve Aralık sayısı olmak üzere yılda altı defa düzenli olarak yayımlanmaktadır.
- **anemon**'a gönderilen yazılara telif hakkı ödenmez. Yayımlanan makalelerin telif hakkı Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi'ne aittir.
- **anemon**'da yayımlanan yazıların bilimsel ve hukuki sorumluluğu yazarlarına aittir.
- **anemon**'da yer alan yazılardaki görüş ve düşünceler yazarlarının kişisel görüşleri olup derginin ve bağlı olduğu kurumların görüşlerini yansıtmaz.
- **anemon**'a gönderilen çalışmalar, TÜBİTAK ULAKBİM'in DergiPark Sistemi (UDS) üzerinden elektronik ortamda gönderilmektedir. Bu sisteme <http://dergipark.gov.tr/anemon> da yer alan "Kullanıcı Sayfası/Yeni Gönderi" linkinden ulaşılabilir. Söz konusu sisteme kayıt yapıp makale gönderildikten sonra hakem süreciyle ilgili gelişmeler ve hakem değerlendirme raporları yazarlar tarafından kolaylıkla takip edilebilir.



Editorial Principles

- **anemon** is an international peer-reviewed journal that publishes authentic and qualified works with a scientific approach in the fields of social sciences. It is published to contribute to raising the quality of the social sciences studies, development of methods and practices, to strengthen the communication between theoretical and practical studies, and to enrich the literature.
- **anemon** supports all the authentic and qualified scientific studies in the social sciences field including business, economics, educational sciences, finance, fine arts, history, international relations, linguistics, literature, philosophy, political science, psychology, sociology and theology etc. It publishes new and authentic works to offer the knowledge produced by scientific circles for the benefit of academics and public.
- The works that are sent to **anemon** must be either an authentic work to eliminate a lack in the literature or a review assessing the previously-published works and suggesting relevant, new, and noteworthy opinions.
- The texts that are sent to **anemon** include articles, translations, and book promotions. For the translated texts, publication permission of the owner of the article and the source text are required.
- Publication languages of **anemon** are Turkish and English. However, each issue may include articles written in other languages unless they exceed one third of the journal.
- Before academic studies submitted to **anemon**, they should be proofread and edited by native the language-speaking editors related to language used in the paper. This should also be documented (excluding study prepared in Turkish language).
- The works that are sent to **anemon** must not be published previously anywhere. They have to be ready for publication. The papers that have previously been presented in a scientific meeting can be sent to the journal if it is clearly indicated.
- **anemon** is published bimonthly in February, April, June, August, October and December by Muş Alparslan University.
- No copyright payment is made for the papers that are sent to **anemon**. The copyrights of the works that are published in the Journal are transferred to Muş Alparslan University Journal of Social Sciences (**anemon**).
- Scientific and legal liabilities of the articles published in **anemon** belong to the authors.
- All the opinions and ideas indicated in the articles that are published in **anemon** are authors' personal opinions and do not reflect the opinions of the Journal or the affiliated institutions by any means.
- The works that are sent to **anemon** are sent to TUBITAK ULAKBİM's DergiPark System (UDS) in electronic environment. This system can be accessed via <http://dergipark.gov.tr/anemon> under the link "User Page/New Submission". After registering in the system and submitting the paper, the developments regarding the reviewing process and reviewer reports can be followed by the authors.

Yazışma Adresi / Address

Anemon Dergi Editörlüğü

Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

49250 – MUŞ/TÜRKİYE

Tel: 0 436 249 49 49 / 3622 - Fax: 0 436 249 10 22

Web: <http://dergipark.gov.tr/anemon>

e-mail: anemon@alparslan.edu.tr