

Yıl: 2019 Cilt:4 Sayı:8

Year: 2019 Vol:4 No:8

İKTİSADİ İDARİ VE SİYASAL ARAŞTIRMALAR DERGİSİ

Journal of Economics Business and Political Researches



Uluslararası e-Dergi / International e-Journal

e-ISSN: 2564-7466



İKTİSAD

JEBUPOR

İKTİSADİ İDARİ VE SİYASAL ARAŞTIRMALAR DERGİSİ
JOURNAL OF ECONOMICS BUSINESS AND POLITICAL RESEARCHES

Cilt: 4 • Sayı: 8 • Şubat 2019
Vol: 4 • No: 8 • February 2019

e-ISSN: 2564-7466

<http://dergipark.gov.tr/iktisad>
www.iktisaddergisi.com

e-posta: iktisaddergisi@gmail.com

İKTİSAD, uluslararası hakemli, uluslararası indeksli, açık erişimli bilimsel bir dergidir.

Kurucu (Founder)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY

Baş Editör (Editor-in-Chief)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY

Editörler (Editors)

Prof. Dr. Sadettin PAKSOY
Dr. Öğr. Üyesi Kazım SARIÇOBAN
Arş. Gör. Elif KAYA

Yayın Kurulu (Editorial Board)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY (Başkan)
Prof. Dr. Mehmet MARANGOZ
Prof. Dr. Sadettin PAKSOY
Doç. Dr. Fatih KAPLAN
Doç. Dr. Cuma ERCAN
Dr. Öğr. Üyesi Hüseyin KOÇARSLAN
Dr. Öğr. Üyesi Kazım SARIÇOBAN
Dr. Öğr. Üyesi Erhan KILINÇ
Dr. Öğr. Üyesi Saeid HAJIHASSANIASL
Dr. AHCÈNE TIAR

Danışma Kurulu (Advisory Board)

Prof. Dr. Mustafa ÖZER (Anadolu Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa AKAL (Sakarya Üniversitesi)
Prof. Dr. Seyfettin ERDOĞAN (İstanbul Medeniyet Üniversitesi)
Prof. Dr. Levent KÖSEKAHYAOĞLU (Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Adnan ÇELİK (Selçuk Üniversitesi)
Prof. Dr. Sefer ŞENER (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Cem TANOVA (Doğu Akdeniz Üniversitesi)
Prof. Dr. Ramazan ERDEM (Süleyman Demirel Üniversitesi)
Prof. Dr. Ramazan AKBULUT (Harran Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa TAŞLIYAN (Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)
Prof. Ľubica BAJZÍKOVÁ (Univerzita Komenského v Bratislave)

Sekretarya (Secretaries)

Arş. Gör. Ali KESTANE
H. Beyza PAKSOY

Dergi Ofis Adresi (Office Address)

Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY
Gaziantep Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, K:1, No:133
Şehitkamil / Gaziantep / Türkiye

E-mail: iktisaddergisi@gmail.com

Web: dergipark.gov.tr/iktisad

İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi yılda üç kez Şubat, Haziran ve Ekim aylarında yayınlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergide yer alan yazılar kaynak gösterilmeksizin kısmen ya da tamamen iktibas edilemez.

Bu dergide yayınlanan çalışmaların bilim ve dil sorumluluğu yazarlarına aittir.

Dergimize gönderilen çalışmalar, alanında uzman iki ayrı hakem tarafından incelendikten sonra uygun görülenler yayınlanmaktadır.

Yazım kurallarına ilişkin bilgilere dergimizin web adresinde yer verilmiştir.

Bu derginin tüm hakları saklıdır. Önceden yazılı izin almaksızın hiçbir iletişim ve kopyalama sistemi kullanılarak yeniden kopyalanamaz, çoğaltılamaz ve satılamaz.

Journal of Economics Business and Political Researches is an international peer-reviewed journal which is published three times a year in February, June and October. The articles cannot be cited partly or entirely without showing resources.

The responsibility about scientific and grammatical issues is belong to authors.

The papers sent to the journal are reviewed by two referees and after their approval, they will be sent to edit before being published.

Writing & Publishing Policies can be found in the journal's website.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored or introduced into a retrieval system without prior written permission.

HAKEM KURULU

Prof. Dr. Abdullah ÇELİK (Harran Üniversitesi)	Doç. Dr. Sezen BOZYİĞİT (Mersin Üniversitesi)
Prof. Dr. Abdullah SOYSAL (Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)	Doç. Dr. Uğur ADIGÜZEL (Cumhuriyet Üniversitesi)
Prof. Dr. Adnan ÇELİK (Selçuk Üniversitesi)	Doç. Dr. Yusuf Cahit ÇUKACI (İnönü Üniversitesi)
Prof. Dr. Alptekin SÖKMEN (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Abdunnur YILDIZ (Fırat Üniversitesi)
Prof. Dr. Celaleddin SERİNKAN (Pamukkale Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Ahmet ÇAKIR (Harran Üniversitesi)
Prof. Dr. Cem TANOVA (Doğu Akdeniz Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Ahmet TAN (Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. Cumabek CAİLOV (Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Arzu SEÇER (Çukurova Üniversitesi)
Prof. Dr. Ferit KÜÇÜK (Harran Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Aysun GARGACI KINAY (Sinop Üniversitesi)
Prof. Dr. Fuat SEKMEN (Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi, Kırgızistan)	Dr. Öğr. Üyesi Aytekin FIRAT (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY (Gaziantep Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Azamat MAKSÜDÜNOV (Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi)
Prof. Dr. Hakan SARITAŞ (Pamukkale Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Bengü HIRLAK (Kilis 7 Aralık Üniversitesi)
Prof. Dr. Halil ALTINTAŞ (Erciyes Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Engin DÜCAN (Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi)
Prof. Dr. Himmet KARADAL (Aksaray Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Erhan KILINÇ (Selçuk Üniversitesi)
Prof. Dr. Hüseyin AKTAŞ (Celal Bayar Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Erkan ALSU (Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. İbrahim Halil SEYREK (Kilis 7 Aralık Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Filiz DAŞKIRAN (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
Prof. Dr. İsmet BOZ (Ondokuz Mayıs Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Gülten DEMİRAL (Uşak Üniversitesi)
Prof. Dr. Levent KÖSEKAHYAOĞLU (Süleyman Demirel Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Hasan DEMİR (Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi, Kırgızistan)
Prof. Dr. Liao WEI (Confucius Institute at Ss.Cyril and Methodius University in Skopje, Macedonia)	Dr. Öğr. Üyesi Hasan TÜRKAL (Harran Üniversitesi)
Prof. Ľubica BAJZÍKOVÁ (Univerzita Komenského v Bratislave, Slovakia)	Dr. Öğr. Üyesi Hüseyin KOÇARSLAN (Selçuk Üniversitesi)
Prof. Dr. Mahmut YARDIMCIOĞLU (Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi İlkut Elif KANDİL GÖKER (Kırıkkale Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet CİHANGİR (Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi İnci Oya COŞKUN (Anadolu Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet MARANGOZ (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Kazım SARIÇOBAN (Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
Prof. Dr. Mikail EROL (Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Kerem KAPTANGİL (Sinop Üniversitesi)
Prof. Dr. Murat DEMİR (Harran Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Kamalbek KARIMŞAKOV (Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi, Kırgızistan)
Prof. Dr. Mustafa AKAL (Sakarya Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Cevat YILDIRIM (Gaziantep Üniversitesi)

Prof. Dr. Mustafa MIYNAT (Celal Bayar Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi M. Göksel AKPINAR (Akdeniz Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa ÖZER (Anadolu Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Mahmut İNAN (Harran Üniversitesi)
Prof. Dr. Mustafa TAŞLIYAN (Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Reşit SEVİNÇ (Harran Üniversitesi)
Prof. Dr. Osman ÇEVİK (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Zeki AK (Sakarya Üniversitesi)
Prof. Dr. Ramazan AKBULUT (Harran Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Mesut ŞÖHRET (Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. Ramazan ERDEM (Süleyman Demirel Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Murat KARAHAN (Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. Sadettin PAKSOY (Kilis 7 Aralık Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Mustafa BAYHAN (Pamukkale Üniversitesi)
Prof. Dr. Seyfettin ERDOĞAN (İstanbul Medeniyet Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Hakkı AYDOĞDU (Harran Üniversitesi)
Prof. Dr. Sıtkı İLKAY (Erciyes Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Mustafa KIRCA (Düzce Üniversitesi)
Prof. Dr. Sefer ŞENER (İstanbul Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Nurhodja AKBULAEV (Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi)
Prof. Dr. Sevinç KÖSE (Manisa Celal Bayar Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Ömer LİMANLI (Düzce Üniversitesi)
Prof. Dr. Tarik ZAIMOVIC (University of Sarajevo, Bosnia-Herzegovina)	Dr. Öğr. Üyesi Sabiha ANNAÇ GÖV (Gaziantep Üniversitesi)
Prof. Dr. Yücel AYRIÇAY (Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Seyil NAJIMUDINOVA (Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi)
Prof. Dr. Zhaoyang LI (Shanghai University of International Business and Economics, China)	Dr. Öğr. Üyesi Utku ONGUN (Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi)
Doç. Dr. Ahmad AL MAANI (Philadelphia University Jordan)	Dr. Öğr. Üyesi Uygur Dursun YILDIRIM (Gaziantep Üniversitesi)
Doç. Dr. Asılcan KEŞİKBAEV (Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi)	Dr. Öğr. Üyesi Yunus GÜLCÜ (Fırat Üniversitesi)
Doç. Dr. Ata ÖZDEMİRCİ (Marmara Üniversitesi)	Dr. Ahmad Ismail Al MAANI (Philadelphia University, Jordan)
Doç. Dr. Ayfer GEDİKLİ (İstanbul Medeniyet Üniversitesi)	Dr. Ahcène TIAR (Université 20 août 1955 Skikda, Algeria)
Doç. Dr. Aysin PAŞAMEHMETOĞLU (Özyeğin Üniversitesi)	Dr. Amar CHALABI (Université 20 août 1955 Skikda, Algeria)
Doç. Dr. Birol ERKAN (Uşak Üniversitesi)	Dr. Bahadır UYSAL (Kırıkkale Üniversitesi)
Doç. Dr. Cafer TOPALOĞLU (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)	Dr. Dastan ASEİNOV (Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi)
Doç. Dr. Cuma ERCAN (Kilis 7 Aralık Üniversitesi)	Dr. Eldin MEHIC (University of Sarajevo, Bosna Hersek)
Doç. Dr. Fariz AAHMADOV (Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi)	Dr. Fatih BUDAK (Kilis 7 Aralık Üniversitesi)
Doç. Dr. Fatih KAPLAN (Tarsus Üniversitesi)	Dr. Gönül SEVİNÇ (Harran Üniversitesi)
Doç. Dr. Güler SAĞLAM ARI (Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi)	Dr. Layachi ZERZAR (Université 20 août 1955 Skikda, Algeria)
Doç. Dr. Halil TUNALI (İstanbul Üniversitesi)	Dr. Lukasz BRYL (Poznan University of Economics and Business, Poland)
Doç. Dr. Mahmut KARĞIN (Celal Bayar Üniversitesi)	Dr. Muratali ABDILDAEV (Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi)
Doç. Dr. Mehmet İNCE	Dr. Nouredine MEZIANI

(Tarsus Üniversitesi)

Doç. Dr. Mehmet ÖZÇALICI

(Kilis 7 Aralık Üniversitesi)

Doç. Dr. Müge KANTAR DAVRAN

(Çukurova Üniversitesi)

Doç. Dr. Niyazi KURNAZ

(Dumlupınar Üniversitesi)

(Université 20 août 1955 Skikda, Algeria)

Dr. Oqtay QULIYEV

(Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi)

Dr. Ömer Faruk RENÇBER

(Çukurova Üniversitesi)

Makaleler / Articles

1)	KOBİ'lerin Dış Pazarlara Açılmasında İnternetin Önemi ve Karşılaştıkları Sorunların Değerlendirilmesi <i>Importance of Internet for Small and Medium Sized Enterprises for Entering in Foreign Markets and Assessing The Relevant Problems</i> Makale Türü: Konferans Bildirisi / Paper Type: Conference Paper Mehmet MARANGOZ & Tuğçe Merve İNAK ÖZBERK 1-20
2)	Beş Faktör Kişilik Özelliklerinin Kariyer Değerleri Üzerindeki Etkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma <i>Effect on Career Values of Five Factor Personalities: A Research on University Students</i> Makale Türü: Konferans Bildirisi / Paper Type: Conference Paper Leyla İÇERLİ & Şerife UĞUZ ARSU 21-45
3)	Siyasal Partizanlığın Bir Göstergesi Olarak Seçim Hileleri ve Türkiye'deki Bazı Uygulamaları <i>Political Partisanship As an Indicator of The Selection Cheats and Some Implementations in Turkey</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper İsmail SAFİ & Talip KURŞUNCU 46-71
4)	İran'da Seçilmiş Bankaların Etkinlik Analizi: 2013-2016 Doğu Azerbaycan Örneği <i>Efficiency Analysis of Selected Banks in Iran: East Azerbaijan Case Between 2013-2016</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Saeid HAJIHASSANIASL & Nasser NASIRI 72-90
5)	The Dimensions of Social Entrepreneurship <i>Sosyal Girişimciliğin Boyutları</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper Andri IRAWAN & Suryanto SURYANTO & Mustain MASHUD 91-100
6)	Avrupa Birliği Tarımsal ve Kırsal Kalkınma Destek Programı (IPARD) ile Tarım İhracatı İlişkisi: Türkiye Örneği <i>The Relationship with Agricultural Export of European Union Support Program for Agricultural and Rural Development (IPARD): The Case of Turkey</i> Makale Türü: Araştırma Makalesi / Paper Type: Research Paper İbrahim ÇÜTÇÜ & Resul TELLİ 101-117

KOBİ'LERİN DIŞ PAZARLARA AÇILMASINDA İNTERNETİN ÖNEMİ VE KARŞILAŞTIKLARI SORUNLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ*



IMPORTANCE OF INTERNET FOR SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES FOR ENTERING IN FOREIGN MARKETS AND ASSESSING THE RELEVANT PROBLEMS



DOI: 10.25204/iktisad.441990

Mehmet MARANGOZ¹

Tuğçe Merve İNAK ÖZBERK²

Öz

Bu çalışmanın amacı, KOBİ'lerin dış pazarlara açılmasında interneti kullanmaları durumunda elde edecekleri avantajların yanı sıra karşılaştıkları sorunları kavramsal olarak değerlendirmek ve buna bağlı olarak da öneriler getirmektir. Sonuç olarak, internet sayesinde KOBİ'ler iletişim, tutundurma ve satış geliştirme, pazar araştırma, ihracat engellerinin azalması, psikolojik mesafenin azalması, pazara yanıt verebilme esnekliği, çevresel değişim, müşteriye erişim, girişim yönlülük, düşük maliyet, rekabet gibi avantajlara sahip olabilmektedirler. Bununla beraber, internet yoluyla uluslararası pazarlarda KOBİ'ler güvenlik, gizlilik, yasal sorunlar, yetişmiş insan gücü eksikliği, teknik altyapı eksikliği gibi sorunlarla da karşı karşıya kalabilmektedirler.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, e-ticaret, uluslararası pazar, e-ticaretin KOBİ'lere etkileri.

Abstract

The aim of this study is not only conceptually evaluate the problems of SMEs face but also show how they use the Internet to enter open foreign markets. In addition, it purposes to bring a forward proposal to those problems. In conclusion, thanks to the internet that give SMEs many advantages such as communication, promotion, sales development, searching for markets, reduction of export barriers, reduction of psychological distance, flexibility of response to market, environmental change, accessing the customer, entrepreneurial orientation, low cost, rivalry. However, SMEs may face with problems as security, privacy, legal issues, lack of qualified labour force and technical infrastructure in international markets through internet.

Keywords: SMEs, e-commerce, international market, the effects of e-commerce on small and medium sized enterprises (SMEs)

* Bu çalışma, 26-28 Nisan 2018'de Nazilli/Aydın'da düzenlenen 'I. PEFA Uluslararası Politik, Ekonomik ve Finansal Analiz Kongresi'nde sunulan "KOBİ'lerin Dış Pazarlara Açılmasında İnternetin Rolü ve Önemi" başlıklı bildirinin geliştirilmiş halidir.

¹ Prof. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, email: mehmetmarangoz @mu.edu.tr
ORCID: orcid.org/ 0000-0002-1589-2940

² Öğr. Gör., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, email: tugceinak@mu.edu.tr
ORCID: orcid.org/ 0000-0002-7642-346X

1. GİRİŞ

Günümüz yoğun rekabet ortamında Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) varlıklarını devam ettirebilmeleri çevresel koşullara ve teknolojik gelişmelere uyum sağlamaları ile mümkündür. Bu bağlamda, ülke ekonomileri içerisinde önemli yeri olan KOBİ'lerin günümüz rekabet koşulları içerisinde hem kendi rakipleri ile hem de büyük işletmeler ile rekabet edebilmeleri ve özellikle de dış pazarlarda rekabet güçlerini arttırabilmeleri için interneti bir araç olarak kullanmaları artık bir zorunluluktur.

Küreselleşme süreci içerisinde bilgi teknolojilerindeki hızlı değişim ve dönüşüm hareketlerinin doğal neticesi olarak 1990'lardan günümüze internet dünya genelinde yaygınlaşmış hem ulusal hem de uluslararası alanda işletmelerin faaliyetlerini doğrudan etkilemeye başlamıştır (Gülmez, 2007: 340). Bu konuya ilişkin en önemli gelişmelerden birisi olan internet ve buna bağlı olarak e-ticaret kullanımının artması, uluslararası pazarlama faaliyetlerini de değiştirmiştir. İnternet, uluslararası pazarlarda iş yapabilmek için yeterli imkana sahip olmayan KOBİ'lere daha etkili ve ucuz bir pazarlama fırsatı sunarak, rekabet avantajı elde etmelerini ve bu sayede dünya ticaretinden daha fazla pay almalarına imkân vermektedir.

Dünya genelinde bütün sektörlerde kullanım alanı bulan internet (www) global pazarda rekabet aracı olarak karşımıza çıkmakta ve her geçen gün yaygınlaşmaktadır (Sinkovics, Sinkovics, Jean, 2013: 130). Büyük, orta ve küçük ölçekli olabilecek her türde ve farklı sektörlerdeki tüm işletmeler internet ve getirdiği yeniliklerden faydalanmaktadır.

Bununla beraber, günümüz dünyasında küresel boyutta işletmelerin hemen hemen %98'lik bir kısmını oluşturan dinamik, yenilikçi, büyüme ve gelişme arzusu baskın ve büyük bir istihdam potansiyeli olan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ)'in, geniş oranda internetten ve buna bağlı olarak e-ticaretten faydalandıklarını görmek mümkündür. Özellikle yeterli imkana sahip olmayan KOBİ'lerin e-ticareti kullanarak, uluslararası pazarlarda söz sahibi olma ve iş yapabileme imkanına sahip olduğunu söyleyebiliriz (Gabrielsson ve Gabrielsson, 2011: 88).

Ulusal ve uluslararası ekonomilerin gelişmesi ve korunmasında önemli bir yere sahip olan KOBİ'lerin, dış pazarlara açılırken interneti ve e-ticareti kullanması dünya ticaretinin yapısını ve boyutunu kökten değiştirmiştir. Dış pazarlardaki konumlarının değişmesiyle birlikte KOBİ'ler gerek yurtiçi gerekse yurtdışı piyasalarına yönelik pazarlama stratejilerini yeniden yapılandırmak ve programlamak durumunda kalmışlardır.

Bu bağlamda bu çalışmanın amacı, KOBİ'lerin dış pazarlara açılmasında internetin rolü ve önemini tartışmaktır. Ayrıca KOBİ'lerin karşılaçacakları sorunları ve çözüm önerilerini kavramsal bir çerçevede incelemektir.

2. KOBİ'LER VE EKONOMİDEKİ YERİ

Geçmişten günümüze küreselleşmenin yarattığı etkiyle birlikte, ekonomilerin işletme tipi tercihlerinde değişimler ortaya çıkmıştır. Eski dönemde kitlesel ve seri üretim yapan büyük boy işletmelerin yerini sanayi sonrası toplumlarda KOBİ'ler almıştır (Özdemir, Ersöz ve Sarıoğlu, 2007: 174).

KOBİ'ler daha fazla el emeği ile çalışan, az sermaye ile kurulabilen, düşük seviyede yönetim giderleriyle ucuz bir üretim gerçekleştirebilen ve çabuk karar verme yeteneğine ve bilgisine sahip iktisadi birimler olarak ifade edilebilir (Akgemci, 2001:3). Bu bağlamda KOBİ'ler küreselleşmeyle birlikte dünyada gelişen ekonomik değişimlere uyumlu, esnek, dinamik, yaratıcı, krizlere karşı dayanıklı yapıları ile özellikle 1980 sonrası dünya ekonomilerinin vazgeçilmez aktörü haline gelmiştir (Özbek, 2008: 51). Oktay ve Güney (2002:28)'e göre ise, KOBİ'lerin ekonomiye katkıları beş başlıkta toplanabilmektedir. Bunlar;

- İstihdam yaratılması,
- Esneklik sayesinde yeniliklere hızlı uyum,
- Büyük işletmelere ara malı temini,
- Butik üretim sayesinde ürün farklılaşması,
- Girişimciliği teşvik olarak belirtilmektedir.

Yukarıda belirtilen özelliklere sahip olan KOBİ'ler ekonomide her zaman var olmalarına rağmen, sanayi toplumu aşamasından bilgi toplu aşamasına geçilirken ekonomilerdeki daralma ve hareketlenmelere büyük ölçekli işletmelerden daha kolay uyum sağlama niteliklere sahip olmasının öneminin farkına varılmasıyla birlikte, uluslararası piyasalarda oldukça önemli ekonomik birimler olarak görülmektedir.

Bununla birlikte, günümüzde KOBİ'lerin ülke ekonomilerinde sahip olduğu oransal büyüklüğün yanında, toplam istihdam, yatırım, vergi, katma değer, ihracat ve krediler içerisindeki paylarının da önemli büyüklüklere ulaştığını görmek mümkündür (Ergün, 2012:261). Ayrıca KOBİ'ler, ekonomik boyutunun yanında sosyal yönleri olan ekonomik birimler olarak görülmektedir. KOBİ'ler ekonomik açıdan değerlendirildiğinde, ekonomik krizler karşısındaki dayanıklılığı göze çarpan bir durumdur. Tarihsel sürece de bakıldığında KOBİ'lerin ekonomik krizlerden fazla etkilenmediği aksine bu krizleri uluslararası pazarlara açılırken de fırsata çevirerek kullandığı görülmektedir (Ayık ve Keskin, 2008: 469). Bu noktada KOBİ'lerin Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, işsizliğin azaltılması ve yeni istihdam alanlarının yaratılmasında üstlendikleri roller, dengeli ekonomik ve sosyal sürdürülebilir kalkınmanın sağlanmasına olumlu katkıları ve piyasa koşullarında meydana gelen değişimlere hızlı uyum sağlayabilen esnek üretim yapısına sahip olmaları itibarıyla günümüzde başta işsizlik ve cari açık problemlerinin çözümünde etkili bir rol oynamaktadırlar (Tosun, 2007: 12).

Ekonomiler içerisinde taşıdıkları önem dolayısıyla başta gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, KOBİ'lerin doğması, büyümesi uluslararası pazarlara açılıp gelişmesi amacıyla uygun ortamı hazırlayacak politikalar geliştirip uygulanmaktadır (Özbek, 2008:52). Teknolojik gelişmeler ve internetin hayatımıza girmesiyle KOBİ'ler çeşitli endüstriyel bağlantıları kullanarak uluslararası iş imkanlarına da sahip olma fırsatını yakalamışlardır (Aykaç, Parlak ve Özdemir, 2008: 69). Bu bağlamda, internet teknolojik yenilenmeyi ve gelişmeyi de beraberinde getirmiştir.

3. KOBİ'LER VE İNTERNET

Ülkemizde, KOBİ tanımlamasına ilişkin “Yeni Teşvik Düzenlemesi” çerçevesinde açıklanan tanımları ifade etmek gerekirse; “İmalat ve Tarım Sanayiinde faaliyette bulunan ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamının net tutarı 400 milyar Türk Lirasını aşmayan; 1 ile 9 işçi çalıştıran işletmeler Mikro Ölçekli, 10 ile 49 işçi çalıştıran işletmeler Küçük Ölçekli, 50-250 işçi çalıştıran işletmeler ise Orta Ölçekli” olarak kabul edilmektedir. KOSGEB'e göre KOBİ, “250 Kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25.000.000-TL'yi (Yirmibeş Milyon Türk Lirası'nı) aşmayan ve KOBİ Tanımı Yönetmeliğinde mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimdir” (Uygun ve Uslu, 2008: 1).

İnternet ise; kişilerin, farklı amaçlar ve içerikler ile birlikte birbirleriyle bilgi alışverişinde bulunup iletişim kurmalarını sağlayan, haberleşme altyapısı ya da bir protokol aracılığıyla güvenilir, sıralı ve bir uçtan diğerine bilgi aktarımını sağlayan şebekeler topluluğu olarak tanımlanmaktadır (Marangoz, Yeşildağ ve Saltık, 2012: 59). Temel özelliği erişilebilirlik ve etkileşim olan internet, bilgisayar ve internet bağlantısı aracılığıyla bilgiyi herkes tarafından ulaşılabilir hale getirebilmektedir. Korp (2006: 78)'a göre internet, kişilerarası bağlantının zamandan ve mekândan bağımsız bir şekilde eş zamanlı gerçekleşmesine olanak sağlar.

World Wide Web (www) kavramının birebir kelime anlamı Dünya Kapsamlı Ağ olmakla birlikte, dünya genelinde olduğu üzere ülkemizde de www olarak kullanılmaktadır (Gülmez, 2007: 340). İnternet kullanımındaki olağanüstü büyüme ve artış, Web'in (world wide web-kısaca web) ortaya çıkmasıyla gerçekleşmiş olup, işletmelerin ürünlerin tedariki ve müşterilerine karşı bilgi sağlama gibi hem ulusal hem de uluslararası pazarlardaki pazarlama çabalarını hızlandırmış ve oldukça kolaylaştırmıştır (Kara, 2002: 42). Ayrıca internet, iletişimin daha şeffaf olmasını sağlamış, bilgiye ulaşma maliyetini azaltmıştır. Rekabetin farklı boyut kazanmasıyla birlikte, birçok işletmenin müşteri sadakatini kazanmak için ürün ve hizmetlerini diğerlerinden farklı kılarak, müşterilerine avantajlar sunması ve değer yaratması zorunlu hale gelmiştir (İşler, 2008: 282).

Dolayısıyla, internet gibi açık bilgisayar ağları, küresel ticaret içerisinde hızlı, ucuz ve küresel erişim imkanları sağlamasıyla, dünya genelinde ticarete yeni bir boyut kazandırarak e-ticaretin yaygınlaşmasına sebep olmuştur. Bu bağlamda, dış pazarlara açılmak isteyen ve bu yönde faaliyet gösteren KOBİ'lerin, İnternet'in potansiyelinden hem bir iletişim hem de iş yapma aracı olarak çok daha fazla fayda sağlayacağını ifade etmek mümkündür.

4. İNTERNETİN ULUSLARARASI PAZARLAMAYA VE KOBİ'LERE ETKİLERİ

Uluslararası pazarlama içerisinde internet, günümüzde e-ticaretin ayrılmaz bir unsuru haline almıştır. Öncelikle uluslararası pazarlamayı kısaca ifade etmek gerekirse, temel pazarlama faaliyet ve ilkelerinin bir ülke sınırları dışına yönelik geliştirilerek küresel boyutta uygulanmasıdır (Bennet, 1997: 325). Gülmez (2007:338)'e göre ise uluslararası pazarlama, küresel pazarlarda, dünyadaki tüketici ihtiyaçlarının yerli ve yabancı rakiplere kıyasla daha iyi bir şekilde karşılanıp pazarlama faaliyetlerinin koordine edilmesi anlamına gelmektedir.

E-ticaret araçlarından biri olan internet ve ulaşım teknolojilerindeki hızlı gelişmeler, ulusal pazarlarda faaliyet gösteren firmaları iç piyasanın yanında dış pazarlarda da faaliyet gösterme konusunda cesaretlendirmiştir. Örneğin, internet sayesinde Türkiye'deki bir tüketici ya da firma ABD'de veya Japonya'da bulunan bir bankaya havale talimatı verebilmekte ve banka bu talimatı dakikalar içerisinde yerine getirebilmektedir. Bilgi ve belgelere internet üzerinden sesli ve görüntülü olarak ulaşılabilen, istenirse bilgi kaynağına geri bildirimde bulunulabilmektedir. Bu bağlamda internet, ticaretin globalleşmesine işletmelerin uluslararası pazarlara kolaylıkla ulaşabilmesini sağlayan en etkili unsurlardan birisi haline gelmiştir (İyibozkurt, 2005: 83-84).

Ayrıca, internet ve e-ticaret ile işletmelerin pek çok faaliyetinin daha düşük maliyetle yapılması ve üreticiler arasında rekabetin artmasının yanı sıra bilgilerin hızlı ve etkin biçimde iletilmesi sağlanmaktadır. Tüketiciler için işlem maliyetleri ve nakliye masrafları düşürülebilmektedir. Ürünlerin sipariş edilmesi ile teslim alınması arasında geçen süreden kaynaklanan maliyetler ile stok maliyetleri düşmekte ve bilgi ve iletişimin gelişmesi sağlanmaktadır (ATO, 1999: 27). Bu bağlamda değişen teknolojik gelişmeler neticesinde internet ile geleneksel medya ve dağıtım kanalları arasında; iletişim ve dağıtım kanallarına erişim konusundaki farklılıklar hem büyük ölçekli uluslararası şirketlerin hem de KOBİ'lerin internet aracılığı ile uluslararası pazarlara açılmalarını olanak tanımaktadır. Bu gelişmeler doğrultusunda işletmeler geleneksel pazarlama anlayışlarını değiştirerek köklü ve farklı stratejik yaklaşımlara sahip olmaktadır. Bu değişimlerle birlikte, internetin hızla gelişimi KOBİ'lerin dış pazarlara açılma engellerini ve ihracatta başarılı olmaları için gerekli olacak unsurların tekrar değerlendirilmesi gerekliliğinin önemini ortaya koymaktadır. Günümüzde ise birçok işletme, internetin kendilerine sunduğu imkanlardan yararlanarak sanal ortamda geniş insan kitlelerine internet vasıtasıyla ulaşabilmektedir (Paksoy ve Özbezek, 2017:102). Bu sayede işletmeler, ürün ve hizmetlerini ulusal ya da uluslararası pazarlarda tanıtır, müşterilerine satış sonrası hizmet olanağı sunup, kendilerine ait birçok bilgiyi barındıran kataloglarına internet üzerinden erişim imkânı sağlamaktadırlar (Taş ve Kestellioglu, 2011: 79).

Uluslararası pazarlamaya ilişkin uygulamalar temelde iki türde gerçekleşmektedir. Uygulamalardan birincisi internetin uluslararası işletmeler arasında uygulanmasıdır (Business to Business-B2B). Diğer bir uygulama ise işletmelerin doğrudan tüketicilere yönelik yaptığı uygulamalardır (Business to Consumer-B2C) (Gülmez, 2007: 344). İnternet yoluyla kullanılan B2B e-ticaret yöntemi genel olarak şirketlerin tedarik sağlayıcı ve dağıtıcılarıyla aralarında gerçekleşecek tüm faaliyetleri (faturalama, alım-satım emir, ödeme gibi) içermektedir. Özellikle KOBİ'lerin e-pazaryerleri vasıtasıyla birçok uluslararası noktaya B2B e-ticaret modeli yoluyla ulaştığı ve bu sebeple tercih ettiği bir model olarak karşımıza çıkmaktadır (Kıyan, 2010: 582). Ancak ülkemizde perakende sektöründeki toplam firma sayısının %99'undan fazlasını oluşturan KOBİ'ler internet yoluyla e-ticarete geçiş için yapmaları gereken başlangıç yatırımlarının caydırıcı etkisinden dolayı, internet yoluyla e-ticaretten çok az pay alabilmektedir. Bu sebeple ülkemizde KOBİ'leri bu konuda bilgilendirmek ve desteklemek için faaliyet gösteren organizasyonlar bulunmaktadır. Örneğin, e-dönüşüm süreci içerisinde KOBİ'lere rehberlik edecek ve kapsamlı çözümler sunmak üzere kurulan 'İşinizi İnternet'e Taşımın Platformu', KOBİ'leri internet dünyası ile tanıştırmak üzere özellikle KOBİ'lerin uluslararası pazarlarda rekabet güçlerini arttırmayı hedeflemektedir (TÜSİAD, 2017: 61). Bu bağlamda, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)'da ülkemizde girişimciliği desteklerken internet ve e-ticareti de kapsamına almıştır. KOSGEB KOBİ'lere sunduğu pazarlama desteği kapsamında internet yoluyla e-ticaret sitelerine üyelik aidatlarını ve web sitesi maliyetlerinin belirli bir kısmını karşılayıcı desteklerde bulunmaktadır. Ayrıca KOSGEB yayınladığı 2015-2018 KOBİ Eylem Planı'nda KOBİ'lerin yeni pazar yerlerine girişlerini teşvik edecek bir destek programını hazırlayacağını belirtmektedir (KOSGEB, 2015: 35-37).

5. KOBİ'LERİN DIŞ PAZARLARA AÇILMASINDA İNTERNETİN ÖNEMİ

İnternet KOBİ'ler gibi tüm işletmelere, bilgisayar ve yeni iletişim teknolojileri destekli uluslararası pazarın bütünleşmesini sağlayan, bir altyapı sunmaktadır (Yaylagül, 2013: 222). Sanal forumlar, sohbet odaları, elektronik ticaret, kişisel bloglar, sosyal ağlar, şirketlerin internet siteleri halka ilişkiler boyutunda hedef kitleye yalnızca kolay ve ucuz ulaşmakla kalmayıp, işletmelerin uluslararası alanda geniş bir müşteri veri tabanı oluşturmasını sağlamaktadır (Taş ve Kestellioğlu, 2011: 79). Dolayısıyla internet teknolojilerini etkin ve verimli kullanan KOBİ ve diğer ölçekteki işletmeler globalleşen dünya ekonomik düzeni içerisinde uluslararası pazarlarda ön sırada olmayı başaranlar olacaktır.

Lu ve Julian (2007: 131)'a göre uluslararası pazarda internet uygulamaları 'sınır' olgusunun neden olduğu 'yeniden aracılık' sürecine karşı olarak 'aracı bulunmaması' durumuna odaklanır. Bu nedenle internetin neredeyse bütün coğrafi sınırları ortadan kaldırmasıyla firmaların bu sayede uluslararası piyasalara açılmada sıçrama yapmalarını destekleyerek, dış pazarlara hemen ve doğrudan girebilmeleri sağlanmış olacaktır. Bu bağlamda internet, dış pazarlara açılmak isteyen KOBİ'ler için en önemli pazarlama aracı olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ticaret ve iş ilişkilerinde elektronik ortamların ve özellikle internet teknolojilerinin kullanılmasıyla başta KOBİ'ler olmak üzere tüm işletmelerin (Soydal, 2006: 548);

- ✓ Mevcut iş olanakları büyüyecektir.
- ✓ Uluslararası pazarlara kolayca ulaşılabilirlik olanakları olacaktır.
- ✓ Hali hazırda pazarlanan ürünlerin satışı daha kolaylaşacak ve reklam, ürün, tanıtım, satış öncesi ve sonrası destek ve benzeri kanallar tamamen elektronik ortamda daha etkin kullanılacaktır.
- ✓ Otomatik bilgi dağıtım sistemi yardımıyla, müşterilere ve daha geniş kitlelere kolayca ulaşılacaktır.
- ✓ Global olarak, iş dünyasıyla olan etkileşim artacaktır.

İnternetin uluslararası pazarlarda uzun vadede büyük bir hızla büyümesiyle, bilgi akışının kolaylaşması KOBİ'lere internet yoluyla e-ticaretin işleyişine yönelik fırsatlar yaratmaktadır. Günümüzde global pazarlara yönelik interneti aktif kullanan KOBİ'ler, Web siteleri sayesinde hemen hemen dünyadaki tüm işletmelerle anında iletişim kurma imkanına sahiptirler. Dünya pazarının bu denli açık olması, internet yoluyla e-ticaretin gelişmesi, herkes tarafından hızlı güvenilir ve ucuz erişilebilir bir altyapının kurulması başta KOBİ'ler ve diğer işletmeler için günümüz serbest piyasa koşulları içerisinde fazlasıyla önem taşımaktadır. Bu bağlamda KOBİ'lerin dış pazarlara açılırken interneti aktif kullanmaları durumunda elde edecekleri avantajları kısaca aşağıdaki şekilde ifade etmek mümkündür.

5.1. İletişim

KOBİ'lerin uluslararası pazarlarda ve dünya ekonomisi ile bütünleşebilmesi için teknolojik gelişmeleri takip edip, interneti kullanarak kendini yeni pazarlara tanıtmaları, günümüzde planlı ve stratejik olarak gerçekleştirilecek iletişim çabalarını çok daha önemli ve gerekli kılmaktadır. Özkanal (2017:109) çalışmasında KOBİ'lerin kurumsal iletişim faaliyetlerinin genel görünümünü değerlendirmiştir. Çalışmanın sonucunda ise çoğu KOBİ'nin iletişim faaliyetlerini yürüten birimlerinin olmadığı, hedef kitlelerin doğrudan mal/hizmet satacağı müşteriler ve kurumlardan oluştuğu, iletişim amaçlarının pazarlama olduğu belirtilmiştir. Ayrıca, KOBİ'lerin iç hedef pazar ve müşterilerine yönelik olarak kullanılan iletişim araçlarının yazılı ve sözlü araçlar olduğu, dış pazarlara yönelik olarak kullanılan iletişim araçlarının ise basılı malzemelerin yanında en önemli olanın internet olduğunu ortaya koymuştur.

İnternet, başta KOBİ'ler olmak üzere işletmelerin dış pazarda giderek artan rakipleri karşısında uluslararası müşterileri, tedarikçileri ve ortaklarıyla elektronik ortamda etkin bir şekilde iletişim kurmalarını sağlamaktadır (Hamill ve Gregory, 1997:9). Günümüzde KOBİ'lerin ulusal ve uluslararası pazarlarda doğrudan hedef kitleyle iletişim kurabilme, ölçümlenebilme, maliyeti düşük büyük geri dönüşümler sağlama gibi önemli avantajlar internet tabanlı araçların kullanımı ile sağlanmaktadır.

Yılmaz (2012: 110)'a göre yeni iletişim teknolojileriyle kullanılan bu araçları; web siteleri, e-posta, sosyal medya, bloglar'dan oluşmaktadır. Bu araçları kullanan KOBİ ve diğer işletmeler gerek kurum içi gerekse kurum dışı ilgili taraflarla iletişim kurarak pazarlama faaliyetlerini, hizmetlerini, ürünlerini tanıtmak ve bilgi paylaşımını etkin bir şekilde gerçekleştirip sosyalleşebilmektedirler.

KOBİ'lerin interneti kullanarak iç ve dış hedef kitleleri (çevreleri) ile kuracakları ilişki, bu ilişkilerin yönetiminde kullanacakları kurumsal iletişim yaklaşımları ve yeni iletişim teknolojilerinin iletişim faaliyetlerinde kullanılması gerekmektedir. Özellikle internet yoluyla iletişim araçlarında yaşanan gelişim neticesinde artan rekabet koşulları içerisinde KOBİ'lerin yaşanan teknolojik değişim ve gelişimi takip ederek, yeni durumlara uyum sağlamaları gerekliliği ortaya çıkmıştır. Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri (2015) verilerine göre; girişimlerde bilişim teknolojileri kullanım araştırmasında 10 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerin %92,5'inin internet erişimine sahip olduğu ve bu oranın KOBİ'lerde %92,2 olduğu belirtilmektedir (Özkanal, 2017: 112). İnternet, işletmelere interaktif bir iletişim ortamı sunmaktadır. Bu nedenle özellikle müşterilerden gelecek olumlu ve olumsuz bildirimlerin iyi yönetilmesi büyük önem taşımaktadır.

5.2. Tutundurma ve Satış Geliştirme

Küresel rekabetin her geçen gün arttığı ekonomik düzen içerisinde KOBİ'ler uluslararası yeni pazarlara açılmak ve hedef kitlelerinin hafızalarında bilinirliklerini oluşturabilmek için planlı ve sürdürülebilir gerçekleştirilmesi gereken birçok tutundurma ve satış geliştirme faaliyetlerine ihtiyaç duymaktadırlar (Özkanal, 2017: 119).

KOBİ'ler hem işletmeden işletmeye hem de müşterilere doğrudan pazarlama ve satış promosyonları, reklam, kurumsal görünürlük ve sponsorluk, marka tanıtma, halkla ilişkiler, basın bültenleri, müşteri, teknik destek gibi konularda web siteleri üzerinden birçok tutundurma faaliyetlerini aktif bir şekilde sunma imkanına sahiptirler (Hamill ve Gregory, 1997: 16). Bu sebeple, özellikle dış pazarlarda aktif rol almak isteyen KOBİ'ler web sayfaları üzerinden satış geliştirme ve tutundurma faaliyetlerini küresel müşterilerine cazip gelebilecek seviyede, düşük maliyetli olarak gerçekleştirebilmektedir. Ancak KOBİ'lerin bu avantajları elde etmesinin anahtarı ise iyi tasarlanmış tüm teknik detayları düşünülmüş bir web sitesine sahip olmasıyla mümkündür.

Ülkemizde KOBİ'lere ilişkin olarak yapılan araştırmaların sonucunda; KOBİ'lerin çoğunun kurumsallaşmamış olması, tanıtım ve pazarlama konusundaki eksikleri ve marka oluşturma bilincinin oluşmaması olarak belirtilmektedir (KOSGEB, 2015: 35-37). KOBİ'ler bu durumun ötesine ancak internet teknolojilerinden faydalanarak kurumsallaşma yoluna girip, hedef kitleler ile sağlıklı bir iletişim platformu oluşturarak, çeşitli satış geliştirme ve tutundurma faaliyetleriyle uluslararası pazarlarda söz sahibi olabilirler.

5.3. Pazar Araştırma

Rekabetin kıyasıya yaşandığı küreselleşen dünyada pazarlama araştırmasının önemi her geçen gün artmaktadır. Pazarlama araştırmasının öneminin ve gelişiminin günden güne artmasındaki iki önemli neden internet, bilgisayar, dijital teknolojiler ile küreselleşmenin getirdiği uyulması gereken uluslararası sistemlerdir (Ventura, 2003: 85). Günümüz küresel ticaret ortamı içerisinde işletmeler, geleneksel pazarlama araştırmalarının yanı sıra, gereksinim duydukları güncel bilgiyi internet yoluyla pazar ve pazarlama araştırması yaparak elde etmek zorundadırlar (Marangoz, 2014: 114). Özellikle sınırlı kaynaklara sahip olan KOBİ'ler internet üzerinden gerçekleştirdikleri pazarlama araştırmaları sayesinde araştırmalarını etkin ve hızlı, maliyeti düşük ve güvenilir bir şekilde gerçekleştirebilmektedirler.

İnternette pazarlama araştırması KOBİ'ler ve diğer işletmelere rakiplerine karşı özellikle uluslararası pazarlar içerisinde çeşitli avantajlar sağlamaktadır. Bu avantajlardan bazıları kısaca (Marangoz, 2014: 114; Kotler, 2009: 226);

- ✓ İnternette pazarlama doğrudan pazarlama üzerine odaklanarak amaca uygun araştırma yapabilme imkânı sağlar.
- ✓ İşletmelere satış yapmayı düşündüğü bütün hedef pazarlara ilişkin coğrafi sınırlar olmaksızın geniş bir bilgi imkânı sunar.
- ✓ İnternet üzerinden yapılan pazarlama araştırmalarıyla toplanan bilginin kalitesi ve güvenilirliği yüksek olduğundan, bilgi kaynakları az hata içermekte ve orijinal kaynaklara da dayandırılabilir.
- ✓ İşletmeler internette araştırma yapmak, eğitim vermek, online alım ve satış yapmak gibi faaliyetlerinde interneti kullanabildiklerinden dolayı, internet üzerinden pazar araştırmasının önemi daha iyi anlaşılmaktadır.

İşletmeler internette pazarlama araştırması gerçekleştirirken çeşitli pazarlama araçlarını kullanabilmektedirler. İşletmeler web sayfaları üzerinde araştırma, ticari rehber (trade leads) web siteleri, online odak grupları, online anket, elektronik haber grupları (Newsgroup) gibi pazarlama araştırma araçlarını kullanarak müşterilerinin bireysel istekleri doğrultusunda internette pazarlama araştırmalarını etkin ve verimli bir şekilde gerçekleştirebilmektedirler (Marangoz, 2014: 128). Bununla beraber, günümüzde KOBİ'ler internet yoluyla gerçekleştirdikleri pazarlama araştırmaları içerisinde veri tabanlı pazarlamayı da kullanmaktadırlar. Veri tabanlı pazarlama ile işletmeler geçmiş, mevcut ve potansiyel müşteriler hakkında verilerin elektronik formlarda sistematik olarak toplanarak, pazar stratejilerinin geliştirilmesini ve müşterilerle kişisel ilişkiler geliştirerek onları kazanmayı hedefleyen bir depolama sürecidir (Nwokah ve Nwokah, 2012: 27). Uyar (2016: 1690) çalışmasında

veri tabanlı pazarlamayı kullanan KOBİ'lerin diğerlerine oranla müşterileriyle daha iyi ve uzun vadeli bir ilişki içerisinde olduklarını ifade etmiştir. Veri tabanlı pazarlama sayesinde işletmeler müşteri sadakati, bölümlendirme, pazarlama faaliyetlerinin etkinliği gibi birçok konudaki verilerden etkin bir şekilde yararlanabilmektedir.

5.4. İhracat Engellerinin Azalması

Günümüzde uluslararası pazarlarda iş yapan işletmeler çeşitli ihracat engelleriyle karşılaşmaktadır. Mevcut çalışmalar içerisinde tanımlanan psikolojik mesafe, rekabet ve uluslararası deneyim eksikliği, çevresel değişim gibi unsurlar ihracat engelleri olarak gösterilmektedir (Sinkovics vd., 2013: 134). Bell ve Loane (2010: 214) çalışmalarında işletmelerin internet kullanımıyla ihracat engellerini azaltabileceğini ve bilişim teknolojisi devriminin özellikle KOBİ'ler için uluslararasılaşmayı kolaylaştırdığını öne sürmüştür. Bununla beraber, Bojnec ve Fertö (2009: 124) çalışmalarında internetin imalat ihracatını canlandırdığını vurgularken, Morgan-Thomas ve Bridgewater (2004:393) ise sanal ihracat kanallarının KOBİ'ler gibi diğer ihracatçı işletmelere de uluslararası pazarlara hizmet sunma imkânı verdiğini vurgulamaktadır.

İşletmelerin dış pazarlara açılırken interneti etkin kullanması, ilgili taraflarla doğru zamanda bilgi alışverişinde bulunması halinde ihracat engellerinin azaldığı ve işletmelerin uluslararası anlamda büyümesinin kaçınılmaz olduğu belirtilmektedir (Mathews, Healy ve Wickramasekera, 2011: 734). Bununla beraber, KOBİ'ler söz konusu olduğunda yatırım sermayesi eksikliği durumunun KOBİ'lerin, doğrudan yatırım yoluyla uluslararası genişlemesinin önündeki en büyük engellerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır (Sinkovics vd., 2013: 135). Günümüzde KOBİ'ler interneti kullanarak uluslararası pazarlarda yer edinebilmektedir. Bu bağlamda, KOBİ'lerin internet sayesinde uluslararası pazarlarda olası fiziksel ve psikolojik engelleri azaltıcı güce sahip olduğu söylenebilir.

5.5. Psikolojik Mesafenin Azalması

Psikolojik mesafe, işletmelerdeki karar vericilerin faaliyet gösterecekleri dış pazarları seçme sürecinde ve bu pazarlarda uygulanacak stratejileri saptamada önemli bir role sahiptir (Sümer ve Üner, 2014: 239). Aslında psikolojik mesafe, işletmelerin yeni giriş yaptığı pazardaki koşulların, mevcut pazardakilere kıyasla ne kadar benzer veya farklı olduğunun algılanması anlamına gelir. Bu sayede işletmeler girecekleri dış pazarlarda stratejilerini belirleyebilmektedirler (Evans, Mavondo, Bridson, 2008: 35).

Günümüzde internet başta KOBİ'ler ve diğer işletmeler olmak üzere işletmelere, uluslararası pazarlarda sanal bir varlık sağlama imkânı sunmaktadır. Bu sayede işletmeler yabancı pazarlarla ilgili kapsamlı bir bilgiye sahip olup, düşük sermaye maliyetiyle, işlem kabiliyetlerini yükseltebilmektedir (Yamin ve Sinkovics, 2006: 339). Bu nedenle, KOBİ'ler dış pazarlara açılırken interneti psikolojik mesafe gibi ihracatı engelleyici unsurları ve yükümlülüklerini azaltmak istemiyle tercih etmektedirler (Sinkovics vd., 2013: 134). Bunu başarabilen işletmeler girdikleri pazarda, pazara daha kolay adapte olabilir ve pazarın taleplerine daha hızlı cevap verebilecektir.

5.6. Pazara Yanıt Verebilme Esnekliği

Bir işletmenin pazara yanıt verebilirliği; o işletmenin müşteri ihtiyaçlarını algılayıp, cevap verme kabiliyeti ve eğilimi anlamına gelmektedir (Garret, Covin ve Slevin 2009: 785). Hızlı teknolojik gelişmelerle birlikte internet ise günümüzde işletmelere hız avantajı sunup, işletmelerin müşteri ihtiyaçlarına doğrudan cevap verme esnekliklerini arttırmaktadır (Bhatt, Emdad ve Roberts ,2010: 342). İşletmeler internet aracılığıyla dış pazarlardaki yabancı müşterilerinin online dağıtım kanallarına, yerel acente ya da dağıtım işletmelerine kıyasla, daha hızlı yanıt veren hizmetler

sunabilmektedirler. Bu nedenle, işletmeler pazara yanıt verebilme yeteneklerini geliştirmek için interneti, fiziksel varlıklarının getirdikleri avantajlara kıyasla daha çok tercih etmektedirler (Sinkovics vd., 2013: 135). Özellikle KOBİ'ler ve diğer işletmelerin internet vasıtasıyla kazanmış oldukları pazar yönelimli yetenekler, işletmelerin uluslararası anlamda müşteri ilişkileri yönetimini de geliştirmektedir.

5.7. Çevresel Değişim

Çevresel değişim, müşterilerin yapısını ve tercihlerindeki değişikliği ifade etmektedir. Pazar değişimi ise müşterilerin geniş kapsamlı istek ve ihtiyaçlarını, değişen alıcı tercihlerini, pazarda devam eden alıcı giriş- çıkışını ve buna bağlı olarak işletmelerin yeni ürün ya da hizmet sunma ihtiyacını ifade etmektedir (Sinkovics vd., 2013: 135).

Günümüzde işletmeler interneti dış pazarlara açılmada alternatif bir yol olarak ve dağıtım sistemlerinin gelişmesine katkı sağlayan bir sistem olarak kullanabilmektedirler. Böylece, KOBİ'ler ve diğer işletmeler internet yoluyla açıldıkları e-ticaret dış pazarları içerisindeki karşılaşabilecekleri riskleri azaltıp, çevresel değişime ayak uydurarak, ürün ve hizmet alışverişi ile dış pazarlarda aktif rol oynayabilmektedirler (Pezderka ve Sinkovics, 2011:409). Çevresel değişime uyumu sağlayamayan ve gerekli değişim ve gelişimi sağlayamayan KOBİ'ler, çeşitli sorunlar ile karşı karşıya kalmaktadırlar.

5.8. Müşteriye Erişim

İnternet, işletmelerin daha fazla yerli ve yabancı müşteriye ulaşması, çalışmalarını etkin ve verimli üretmesi için kullanılan stratejik bir araç olarak ifade edilmektedir. Günümüzde müşteri odaklı faaliyet gösteren işletmeler, dış pazarlardaki yabancı müşterilerinin tercihlerini ve ihtiyaçlarını doğru algılayabilmek ve onlar hakkında detaylı bilgiye sahip olmak için interneti aktif bir şekilde kullanmaktadır (Sinkovics vd., 2013: 136). Bu bağlamda, işletmelerin internet sayesinde pazar yönelimlerinin arttığı ve işletmelerin müşterilerine tam zamanlı yanıt verme konusunda avantajı elinde buldukları ifade edilmektedir (Borges, Hoppen ve Luce, 2009: 883).

Bell ve Loane (2010: 213) çalışmalarında interneti KOBİ'lerin dış pazarlara açılması için yeni dalga olarak ifade etmektedir. Firmaların internet vasıtasıyla elde ettikleri yeni iletişim araçlarını kullanarak, daha karmaşık iş faaliyetlerini doğru zamanda müşterilerine sunduğunu ileri sürmektedir. Böylece, internetin müşterilere ulaşmak için uygun bir kanal olduğu konusunda güçlü bir algıya sahip olan KOBİ ve diğer işletmeler, interneti fiziksel bir varlığa alternatif olarak kullanma eğiliminde olmaktadır (Grewal, Comer ve Mehta, 2001: 17). Bu bağlamda internet, işletmelerin dış pazarlardaki müşterilerine erişimini kolaylaştıran ve bunun fiziksel bir piyasa varlığına alternatif olarak kullanılması için yararlı bir araçtır.

5.9. Girişim Yönlülük

Girişimcilik yönelimi, bir işletmenin proaktif risk alma ve yenilikçi olma derecesini ifade etmektedir. Bir işletmenin proaktif olması ise, o işletmenin teknoloji yeniliklerini ve internetle bağlantılı bilgi ve iletişim sistemlerini benimsemesi, uluslararası pazarlarda iş fırsatlarını algılaması ve ele geçirmesi olarak belirtilmektedir (Loane, Mcnaughton ve Bell, 2004: 80).

KOBİ'lerle ilgili ampirik incelemeler sonucunda, KOBİ'lerin uluslararasılaşma süreçlerinde başarılı olması ile, girişimci yönelimleri arasında ayrılmaz bir ilişki olduğu belirtilmektedir (Sinkovics vd., 2013: 136). Bu sonuca göre girişimci işletmelerin interneti, ihracat piyasa fırsatlarını geliştirmek ve diğer işletmelere göre dış pazarlarda daha iyi bir ihracat performansına sahip olmak için

kullandığı görülmektedir (Loane vd., 2004; Mostafa, Wheeler ve Jones, 2005) ve böylece rekabet avantajı kazanacaklardır.

5.10. Düşük Maliyet

Bilgi ve iletişim teknolojilerinin gelişmesiyle birlikte internet işletmelere hem tüketicileriyle hem de tedarikçileriyle çok daha hızlı iletişim kurma imkânı tanımıştır. İnternetin yaygın kullanılmadığı zaman içerisinde işletmeler müşterileri ve tedarikçileriyle uzun telefon konuşmaları ve faks gönderme gibi hem zaman alıcı hem de maliyetlerini yükseltici faaliyetlerde bulunmak zorunda kalmışlardır. Günümüzde internetin hızlı gelişimiyle birlikte işletmelerin araştırma maliyetleri düşmekte, rutin işlerin daha etkin yapılması sağlanmaktadır. İnternetin yaygın kullanılmasıyla birlikte bu durum özellikle daha az finansman kaynağına sahip KOBİ'ler için büyük bir fırsat yaratmaktadır (Tiessen, 2001: 223-224).

Günebakan (2016:116) çalışmasında ise bulut bilişimin, günümüz rekabetçi ortamında KOBİ'lere düşük maliyet, kolay yönetim ve verimliliği artırıcı unsurları sağladığını belirtmektedir. Bu bağlamda bulut bilişim KOBİ'lere bilgi teknolojilerine yatırımlarında esneklik, düşük maliyetli ve iş sürekliliği çözümlerine sahip olabilme yetkinliği sağlamaktadır.

İnternet yoluyla e-ticaretin gelişmesiyle birlikte, bilgisayar ağlarının tüketici ve işletmelere sağladığı hızlı, ucuz ve küresel erişim imkanları birçok işletmeye dünya genelinde yeni pazar fırsatları sunmaktadır (İşler, 2008: 282). Ayrıca internet sayesinde işletmelerin uluslararası pazarlarda pazarla ilgili bilgilerinin artması, satın alma maliyetlerinin azalmasını, stok düzeylerindeki düşüşle birlikte pazar verimliliğini getirmekte ve çevresel değişimlere daha kolay adapte olabilme imkânı sunmaktadır.

5.11. Rekabet

Günümüzde işletmelerin rakiplerine karşı, müşteri sadakatini kazanmak adına ürün ve hizmetlerinin diğerlerinden farklı olması, müşterilerine avantajlar sunması, pratik ve duygusal değer taşıması gerekmektedir. Bu bağlamda işletmeler interneti kullanarak işletmeler arası rekabete farklı bir boyut kazandırmış olup, aynı zamanda iş dünyasının tüketicilerle olan ilişkisine de farklı bir bakış açısı getirmiştir (İşler, 2008: 283). KOBİ'ler internet yoluyla web üzerinden faaliyetlerini gerçekleştirerek, işlem maliyetlerini azaltarak, dünya pazarlarına e-ticaret ile ulaşarak dünya pazarlarında rakiplerine karşı söz sahibi olabilmektedir. Bu bağlamda internet tüm işletmelere olduğu gibi KOBİ'lere de yeni ekonomi içerisinde küresel düzeyde rekabet edebilme şansı tanımaktadır.

6. İNTERNET YOLUYLA ULUSLARARASI PAZARLAMADA KARŞILAŞILAN SORUNLAR

Günümüzde internet işletmelerin dış pazarlarda uluslararası bir görünüme sahip olmasına katkı sağlamaktadır. Bu sayede işletmeler uluslararası potansiyel pazar fırsatlarını elde etme fırsatına sahip olurken, bu durum bazı engelleri ve sorunları da beraberinde getirmektedir. Bunlar; güvenlik sorunları, yasal sorunlar, yetişmiş insan gücü eksikliği, teknik altyapı eksikliği gibi sorunlar olarak ifade edilebilmektedir (Kara ve Coşkun, 2012: 184; Gülmez, 2007: 353; Palumbo ve Herbig, 1998: 256).

Bennet (1997: 338)'e göre ise internet üzerinden dış pazarlarda engel teşkil eden unsurlar önem sırasına göre; dışarıda temsil edilememe, ödemedeki güçlükler, döviz kurları, belge doküman (fatura, irsaliye vs.) problemleri, nakliye problemleri, ithalat sınırlamaları, dış pazarlardaki yoğun rekabet, yabancı pazarları araştırmada karşılaşılan problemler, ihracatla ilgili riskler, potansiyel yabancı pazarların dilini anlamada ve okumadaki güçlükler, yabancı pazarlardaki tüketici satın alma

alışkanlıkları ve işletme yöntemlerindeki bilgi eksikliği, ihracat deneyim eksikliği olarak belirtilmektedir. Bu sorunlardan öne çıkan bazıları aşağıda kısaca açıklanmaktadır.

6.1. Güvenlik

Dış pazarlarda internet yoluyla yapılan ticarete ilişkin karşılaşılan en yaygın sorunlardan biri güvenlidir. Günümüzde internet yoluyla e-ticaret birçok sektörde yaygınlaşmasına rağmen, tam güvenliğin sağlanamamasından kaynaklı kullanıcıların e-ticareti tercih etmemesi sonucu karşımıza çıkmaktadır. Literatürde çalışmalar güven sorunu olarak, sanal ortamlara ilişkin sistem güvenliğini 'security' olarak belirtirken, insanlar arasındaki güvenilirliği ise 'trust' olarak ifade etmektedir (Kara ve Coşkun, 2012: 184). Ticaret içerisinde karşılıklı güvenin tesisi, ağlar üzerinde geleneksel iş süreçlerine kıyasla çok daha zor kurulmaktadır. Bu bağlamda internet yoluyla e-ticaret yapan firmalar öncelikle kullanıcılarına bilgilerini paylaşmama ve internet ağlarının güvenilirliğiyle ilgili garantiyi vermelidir. İnternet yoluyla e-ticarette güvenlik konusu web üzerinden verilen hizmetlerin taşıdığı riskler alan internet ağı sunucusunun saldırıya uğraması (hacklenmesi), yanıltıcı veya dolandırıcı uygulamalar, sisteme izinsiz girme ve bilgilerin ele geçirilmesi, işlem veya eylemleri reddetme, sanal ortamlarda yapılan e-iş faaliyetlerine ilişkin evrensel kuralların olmaması gibi özetlenebilmektedir (Ratnasingam, 2002: 257-258). Günümüzde geliştirilen yazılımlar ile güvenlik önlemleri arttırılmaya çalışılsa da hala önemli bir sorun olarak görülmektedir.

6.2. Gizlilik

Müşterilere ait veri tabanlarının etkin bir şekilde yönetimi içerisinde gizliliği barındırmaktadır. İnternet yoluyla uluslararası pazarlarda gerçekleştirilen pazarlama faaliyetlerine ilişkin karşılaşılan en yaygın sorunlardan biri gizlilik olarak ifade edilmektedir (Marangoz, 2014: 376). İnternet üzerinde yapılan işlemler sırasında kişisel bilgilerin satılması veya gerektiği gibi korunmayarak başka kanallara aktarılması sonucunda, gizliliğin göz ardı edilmesiyle birlikte bireyler ve işletmeler internet ortamından uzak kalmayı tercih edebilmektedir (Akar, 2008: 226). Özellikle e-pazarlama yoluyla faaliyet gösteren işletmelerin müşterilerine ait kişisel bilgilerin gizliliği ile ilgili problemler sıklıkla karşımıza çıkmaktadır.

İşletmelerin müşterileriyle ilgili bilgileri başka işletmelerle paylaşması da etik açıdan vurgulanması gereken ve ilgili bilgilerin gizliliğinin korunması açısından oldukça önemli bir konudur. Bununla birlikte interneti kullanarak alışveriş yapan birçok kullanıcı bütün fare tıklamalarının ve yaptığı alışverişlerin kayıtlarının tutulduğunun farkında olmamaktadır (Varinli ve Öz, 2006: 74-75). Kişisel bilgilerin gizliliği ile ilgili bu problemlerin neden olacağı etik sorunların en aza indirebilmek için; müşterilerden toplanan bilgilerin ne amaçla kullanılacağına bilgilendirilmesinin kendilerine yapılması, müşterilerin kendilerinden toplanan bilgilere sürekli erişim imkanının oluşturulması ve işletmeler bünyesinde gizliliği ve güvenliği sağlama amaçlı ilgili yasal düzenlemelerin oluşturulması gerekmektedir (Acılar, 2015:10).

6.3. Yasal Sorunlar

Günümüzde internetin hızla yaygınlaşmasıyla birlikte e-ticaret faaliyetlerinin yaygınlaşması beraberinde yasal boşlukların da artmasına zemin hazırlamıştır. Bu sebeple birçok işletme ve müşteri internet üzerinde iş yapma konusunda tedbirli olmak zorunda bırakılmıştır. Bu bağlamda işletmeler özellikle uluslararası ticari faaliyetleri içerisinde sözleşmelerin yapılması, yükümlülüklerin yerine getirilmesi gibi konular da çekimser bir tavır sergilemektedir. Bununla beraber, internetin çıkış yeri olan ABD olmak üzere birçok ülke internet ile ilgili yeni kurallar ve yasalar belirlemektedir. Örneğin Fransa 1994 yılından beri belirlediği yasaya göre; internet üzerinden reklamı yapılan tüm malların Fransızca isimlere çevrilmesini zorunlu kılmıştır. İngiltere ise internette yapılacak kredi, reklamcılık

ve yatırım fırsatları ile ilgili konularda belirli birtakım yasalar koymuştur (Gülmez, 2007: 357). Bu bağlamda, ülkelerin mevcut yasalarına uyum sağlayan işletmeler uluslararası pazarlarda internetin sunduğu global fırsatlardan yararlanabilmektedir.

6.4. Yetişmiş İnsan Gücü Eksikliği

İnternet üzerinden ticaret faaliyetlerinin etkin ilerleyememesinin sebebi olan bir diğer neden ise nitelikli, kalifiye insan kaynağının yetersiz oluşu olarak belirtilmektedir (Kara ve Coşkun, 2012: 185). Özellikle çalışan personelin bilişim teknolojilerine hâkim olmayışı, bilgi ve becerilerinin yeterince gelişmemiş olması internet üzerindeki ticaretin gelişimi açısından büyük bir sorun teşkil etmektedir

Dijitalleşme ve e-ticaret konusunda faaliyetleri etkin ve verimli yürütecek yetkinlikte nitelikli işgücünü bulmak konusunda büyük ölçekli perakendecilerin bile sıkıntı yaşadığı düşünüldüğünde, KOBİ'lerin yeterli kaynağa erişim sağlayabilmesi oldukça zor gözükmektedir. Bu sebeple, e- ticaret faaliyetleri için paket çözümler sunan altyapı sağlayıcı firmaların, KOBİ'lerin ihtiyaçlarına yönelik hızlı çözümler sunması fazlasıyla önem teşkil etmektedir. Bu bağlamda, mevcut durumda KOBİ'lere altyapı sağlayacak işletmelerin de nitelikli eleman yetiştirme konusunda belli başlı eğitimlerden geçirilmesi gerekliliği de ortaya çıkmaktadır (TÜSİAD, 2017: 65).

6.5. Teknik Altyapı Eksikliği

İnternet yoluyla ticaretin gelişmesi için işletmelerin güvenilir ve sağlam bir altyapıya sahip olmaları gerekmektedir. Teknik altyapı içerisinde internet altyapısı, lojistik ve operasyonel hizmetler ve ödeme sistemleri üzerinde fazlasıyla durulmaktadır (Gülmez, 2007: 357; TÜSİAD, 2017: 66). Ayrıca KOBİ'lerin bünyelerinde uygun maliyette dijital transformasyonu gerçekleştirebilmeleri için bulut bazlı hizmetlere erişimleri de önem teşkil etmektedir. Bu bağlamda, 2016 yılında yürürlüğe giren 'Kişisel Verilerin Korunması Kanunu' kapsamında, kişisel verilerin yurtdışına çıkarılması için öncelikle kişilerin rızası ve verinin aktarılacağı ülkede yeterli koruma altyapı şartının aranması şartı aranmaktadır. Bu kanunun etkin uygulanabilmesi için, bulut bilişim hizmetlerinin kullanımının kısıtlanmaması ve sektörün desteklenmesi gerekmektedir (TÜSİAD, 2017: 66-67).

Bennet (1997: 338) ise 400'e yakın ihracatçı firmaya (Web sitesine sahip) yönelik bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Yapılan bu araştırmanın sonucuna göre işletmelerin karşı karşıya kaldığı bazı ihracat engelleri belirtilmektedir. İnternet üzerinden dış pazarlarda engel teşkil eden unsurlardan ilki olan dışarıda temsil edilememe durumu özellikle KOBİ çalışanlarının dış pazar bilgilerinin sınırlı olmasından ve tecrübesizliklerinden kaynaklı işletmeleri yoğun rekabet ortamı içerisinde olumsuz olarak etkilediğinden bahsedilmektedir.

Bununla beraber, uluslararası pazarlarda ticaret yapan işletmelerin döviz kurlarındaki farklılıktan dolayı piyasalardaki dalgalanma neticesinde zor durumda kaldığı belirtilmektedir. Dış pazarlarda faaliyet gösteren işletmelerin özellikle uluslararası alanda tecrübeli ve bilgili elemana sahip olmaması, farklı yabancı kültürlerle maruz kalması ve dağıtım ve temsil zorlukları gibi etmenlerden kaynaklı bir diğer ihracat engeli olan yoğun rekabet korkusu içerisinde kaldıkları belirtilmektedir. Uluslararası pazarlara hâkim ve tecrübeli eleman eksikliğinden kaynaklı işletmelerin, yabancı pazarları araştırmada karşılaştıkları problemler; ihracatla ilgili riskleri, ithalat sınırlamalarını ve potansiyel yabancı pazarların dilini anlama gibi güçlükleri beraberinde getirmektedir.

7. SONUÇ VE ÖNERİLER

Hızla değişen ve gelişen bilgi teknolojileriyle birlikte internet yaşamımızı kolaylaştıran bir araç olarak hayatımızda yer almaktadır. 1990'ların başında internetin ticarileşmesiyle birlikte insanlar arasında iletişimin kurulmasında bir araç haline gelmiş, internet vasıtasıyla dünya genelinde bilgisayarlar birbirine bağlanarak iletişimin sesli, görüntülü, yazılı verilerle yapılması imkânı yakalanmıştır. Özellikle günümüzde internet ve internet yoluyla yapılan e-ticarete dayalı 'Yeni Ekonomi' olarak adlandırılan bu sistem içerisinde, işletmelerin faaliyetlerini internete dayalı gerçekleştirmeleri neredeyse zorunlu bir hal almıştır.

İnternetin hızla ilerlemesi ve yaygın kullanımı, işletmelerin dış pazarlarda küresel bağlantı potansiyellerini güçlendirmesi bağlamında büyük fırsatlar sunmaktadır. İnternetin işletmelere sağladığı rekabet avantajı, ihracat pazarlaması, hızlı uluslararasılaşma gibi fırsatlar sadece büyük işletmelere sunduğu avantajlar olmayıp, bu çalışmanın araştırma konusu olan KOBİ'lerin dış pazarlara açılması bağlamında sağladığı faydalar olarak ifade edilmektedir (Sinkovics vd., 2013: 148). Bununla birlikte Sinkovics ve Penz (2006) çalışmalarında KOBİ'lerin interneti sadece pazardaki uluslararası performansını geliştirmek için bir araç olarak değil, çoğu durumda genel uluslararası stratejisini destekleyen bir çekirdek yetenek olarak kullandığını ileri sürmektedir. İnternet'in işletmelere ihracat pazarlamasına ilişkin katkılarını ortaya koyan Bennet (1997) çalışmasında internetin; satış yaratmaya önderlik, dünyanın neresinde olursa olsun işletmelere satışta yardımcı olmak, işletmelerin dış pazarlarda tanınmasını sağlamak, bilinmeyen dış pazarlara nüfuz etmede yardımcı olmak, daha düşük maliyetli uluslararası pazarlama imkânı sunması gibi fırsatlar sunduğunu ifade etmektedir.

İnternetin dış pazarlarda işletmelere sunduğu imkanlar oldukça fazladır. Özellikle KOBİ'lere dış pazarlara düşük maliyetle girme imkânı sağlayıp, birçok büyük ölçekli işletmelerle rekabet edebilme imkânı sunmaktadır. Gerek uluslararası pazar araştırması yaparken gerekse satış hacimlerinin artırılması konusunda internetin KOBİ'lere çok fazla katkısı bulunmaktadır. Bununla beraber, KOBİ'lerin dış pazarlarda kendilerine uygun niş pazarlar bulması, tüketici ve tedarikçi analizi yapması internet ile çok daha kolay gerçekleşmektedir. Küresel pazarlar içerisinde ekonomilerin temelini oluşturan KOBİ'ler internet ile çok önemli fırsatlar yakalamaktadır. İnternet sayesinde azalan maliyetler ile birlikte sahip oldukları rekabet avantajlarıyla yerel bazda faaliyet gösteren KOBİ'ler eskisinden çok daha dinamik yapıda dış pazarlarda faaliyet gösterebilmektedir.

İnternet yoluyla uluslararası pazarlarda KOBİ'ler çok önemli avantajlara sahip olabildikleri gibi güvenlik, gizlilik, yasal sorunlar, yetişmiş insan gücü eksikliği, teknik altyapı eksikliği gibi sorunlarla da karşı karşıya kalabilmektedirler. Karşılaşılan en yaygın sorunlar olarak karşımıza çıkan güvenlik ve gizlilik sorunlarıdır. Özellikle küresel pazarlar içerisinde KOBİ'ler yaygın olan Windows, Word ve Excel gibi sık tercih edilen işletim sistemlerini kullanmayı tercih ettiklerinden ötürü daha çok saldırıya maruz kalabilmektedirler (Acılar, 2015:7).

KOBİ'lerin internet yoluyla dış pazarlara açılırken karşılaşılabilecekleri, bilgi bütünlüğü ve bilgi kayıpları ile ilgili gizlilik ve güvenlik sorunları; yanlışlıkla farklı adrese gönderilen bilgiler, hacking, kişilerin yetkili olmayan kişiler tarafından pasif gözlenmesi, e-ticaret içeren donanımlarının çalınması, yasal olmayan bilgi aktarımı, yanlış yönlendirme, virüs ve hacking dolayısıyla kontrol dışı dosya silinmesi sonucu bilgi kaybı olarak ifade edilmektedir. Bu bağlamda, internetin hızlı yaygınlaşması ve e-ticaret faaliyetlerinin hız kesmeden devam etmesi yasal boşlukların artmasına da neden olmaktadır.

KOBİ'lerin interneti kullanarak dış pazarlara açılırken önlerinden duran bir diğer önemli engel ise yetişmiş insan gücü eksikliğidir (Kara ve Coşkun, 2012: 185). Sektör içerisinde bilişim teknolojileriyle ilgili donanımlı eleman azlığı, KOBİ'lerin interneti kullanarak e-ticaret gerçekleştirebilmesine engel teşkil etmektedir. Özellikle e-ticaret faaliyetlerinin uluslararası düzeyde etkin bir şekilde gerçekleştirilebilmesi için işletmelerdeki çalışanların yabancı dil bilmesi

gerekmektedir. Fakat yabancı dil bilen kalifiye insan gücü sayısının Türkiye’de yetersiz oluşu da bir diğer engel olarak karşımıza çıkmaktadır. Son olarak, KOBİ’lerin uluslararası pazarlarda teknik altyapı eksikliğinden kaynaklı sıkıntılarla karşı karşıya kaldığını görmek mümkündür. Özellikle teknik altyapı içerisinde ülke genelindeki internet altyapısındaki eksikliklerden kaynaklı bu durum KOBİ’lerin internet yoluyla dış pazarlara açılmasına engel olabilmektedir.

Çalışma sonucunda interneti dış pazarlara açılırken kullanacak KOBİ’lere yönelik öneriler ise şu şekilde sıralanabilir;

- ✓ KOBİ’lerin dış pazarlarda varlığını sürdürmesi ve internet üzerinden iletişim faaliyetlerini etkin bir şekilde sürdürebilmesi için bünyelerinde ilgili birimlerin kurulması gerekmektedir (Özkanal, 2017: 121). KOBİ’lerde internet yoluyla kurumsal iletişim öneminin farkına varılması için ilgili işletme sahiplerine, yöneticilere ve çalışanlara eğitim verilebilir.
- ✓ Turquality (Ekonomi Bakanlığı’nın ihracat yapan firmalara sunduğu markalaşma desteği olan program) benzeri dijitalleşme programına mega ve büyük perakendiler kısmına KOBİ’lerinde dahil edilebilir (TÜSİAD, 2017: 63). Bu sayede KOBİ’lerin internet ve internet yoluyla e-ticaret yapılması konusunda bilgi ve farkındalıklarının artırılması dikkate alındığında, teknik süreçlerde KOBİ’lerin iletişime geçmesi gereken taraflarla ilgili bilgilendirme faydalı olmaktadır. Bu bağlamda dijitalleşme için gerekli adımları atmak isteyen KOBİ’lerin programa dahil olan ya da olmayan hizmet sağlayıcılardan destek alması, bu süreçte oluşacak maliyetlerin bir kısmının devlet tarafından karşılanması sağlanabilmektedir.
- ✓ İnternet yoluyla e-ticaret faaliyetlerine başlayacak KOBİ’lere istisnai destekler devlet tarafından belli bir süre sağlanabilir. Örneğin, KOBİ’lerin e-ticaretten elde ettikleri gelirlerden devletin belli bir süre vergi ertelemeesi sayesinde gecikmeli ödeme yapması sağlanabilir.
- ✓ KOBİ’lerin dijitalleşme ve internet faaliyetlerini arttırıcı nitelikte oluşturmaları gereken altyapı içerisinde, bünyelerinde çalıştıracak nitelikli işgücünü sahip olmaları gerekmektedir. Bu bağlamda KOBİ’lerin nitelikli işgücünü bulup bünyelerinde istihdam edebilmeleri için onlara mevcut işgücü altyapısını sağlayacak firmaların oluşturulması sağlanabilir. KOBİ’lere dijitalleşme konusunda işgücü altyapısını sağlayacak firmalarında gerek eğitim gerekse erişim konularında desteklenmesi gerekmektedir.
- ✓ KOBİ’lerin internet yoluyla dijitalleşmesi yolunda izlenebilecek yöntemlerden biri ise, KOBİ’lerin birbirinden öğrenmesi ve mentörlük sisteminin kurulmasıdır. Bu sayede dijitalleşerek dış pazarlarda başarılı sonuçlar elde eden KOBİ’ler diğer KOBİ’lere tecrübelerini paylaşabilir. KOSGEB’e ya da belirlenecek STK’lara (Sivil Toplum Kuruluşları) başvuruda bulunan KOBİ’ler, belirli dönemlerde toplanarak fikir alışverişinde bulunup, tecrübeli KOBİ’lerden gerekli yönlendirmeleri alabilirler.
- ✓ Uzun dönemde KOBİ’ler için dijital okuryazarlığın benimsenmesi ve artırılması gerekli eğitimlerin verilmesi gerekmektedir. Öte yandan, internet yoluyla e-tedarik, elektronik stok yönetimi ve bulut sistemlerinin kullanılmasıyla ilgili eğitimlerin KOBİ’lere sağlanması dış pazarlara açılmak isteyen KOBİ’ler için oldukça faydalı olacaktır.
- ✓ Nitelikli girişimci yetiştirilmesi için kamu kurumları ve STK’lar ile üniversitelerin işbirliği büyük önem taşımaktadır.
- ✓ KOBİ’ler internet yoluyla dış pazarlar içerisinde faaliyetlerini daha güvenli ve gizlilik içerisinde gerçekleştirebilmek için casus yazılımlardan korunabilmek adına gerekli güvenlik duvarları, virüs programları ve casus programları ayıklayan sistemler sayesinde, sektör içerisindeki üyelerle paylaşmak istemedikleri kişisel bilgileri belli ölçüde koruyabilirler. Örneğin; şifreleme, sayısal imza kullanma ve SET Güvenli Elektronik İşlemler (Secure Electronic Transactions) gibi protokoller kullanarak uluslararası pazarlarda KOBİ’ler kendilerini garanti altına alabilirler.

- ✓ KOBİ'ler uluslararası pazarlarda güvenliği sağlayabilmek adına büyük işletmelere nazaran maddi güce sahip olmadığından dolayı internet üzerindeki gizlilik tehditlerine fazlasıyla karşı karşıya kalmaktadır. Bu sebeple, KOBİ'ler bünyelerinde kullandıkları yazılımların güncellenmesi, gerekli dosyalar için iyi bir şifreleme politikasına sahip olması, işletme uygulamalarının güvenliği ve sunucuların güvenliği gibi konulara dikkat etmesi özellikle KOBİ'lere dış pazarlarda güvenliği sağlamaları açısından fazlasıyla önem arz etmektedir.
- ✓ KOBİ'lerin bünyelerinde uygun maliyette dijital transformasyonu gerçekleştirebilmeleri için bulut bazlı hizmetlere erişimleri de KOBİ'lere dış pazarlara açılırken ekstra maliyet avantajı sunabilmektedir. Ayrıca bulut bilişim sayesinde KOBİ'ler dış pazarda faaliyet gösterirken bünyelerinde kendileri için oldukça önemli olan verileri sürekli görüntüleme ve yönetme fırsatı bulup, güncel, güvenli ve yedeklenmiş veriye sahip olabilecektir.
- ✓ KOBİ'lerin uluslararası yasal yükümlülüklerden kendilerini kısmen koruyabilmesi adına bünyelerinde bilgisayar ve internet kullanımıyla alakalı yasal yükümlülüklerini ve ilkelerini belirlemesi gerekmektedir. Özellikle dış pazarlarda faaliyet gösteren KOBİ çalışanları internette güvenli gezinme konusunda eğitilmeli ve internet kullanımı filtrelenmelidir (Acılar, 2015: 9).
- ✓ KOBİ'lerin bünyelerinde uygun maliyette dijital transformasyonu gerçekleştirebilmeleri için bulut bazlı hizmetlere erişimleri de önem teşkil etmektedir. Bu bağlamda, 2016 yılında yürürlüğe giren 'Kişisel Verilerin Koruması Kanunu' kapsamında, kişisel verilerin yurtdışına çıkarılması için öncelikle kişilerin rızası ve verinin aktarılacağı ülkede yeterli koruma altyapı şartının aranması şartı aranmaktadır. Bu kanunun etkin uygulanabilmesi hem KOBİ'lerin internet yoluyla dış pazarda güvenli ve aktif rol oynamasına hem de yasal yükümlülüklerin bilinmesi adına önemli rol oynamaktadır (TÜSİAD, 2017: 66-67).
- ✓ Gelecek araştırmalarda farklı sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'lerin dış pazarlarda interneti hangi amaçla kullandıkları araştırılabilir. Bununla beraber KOBİ'lerin interneti dış pazarlarda elektronik ticaret gerçekleştirmek amaçlı mı, yoksa iletişim ve bilgi araştırma amaçlı mı kullandıklarına dair konularda ilgili araştırmalar gerçekleştirilebilir.

Bu çalışmada, KOBİ'lerin dış pazarlara açılmasında internetin önemi ve bu konuda karşılaşılabilecekleri sorunlar kavramsal olarak açıklanmıştır. KOBİ'lerin dış pazarlara açılmasında interneti kullanıp kullanmadıkları, kullananların karşılaştıkları sorunlar alan araştırması ile ortaya konabilir.

KAYNAKÇA

- Acılar, A. (2015). "Kobilerde Bilişim Teknolojileri Güvenliği Sorunu: Tehditler ve Önlemler", Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 11(1):1-16.
- Akar, E. (2008). "İnternet Ortamında Pazarlama: Güncel Pazarlama Yaklaşımlarından Seçmeler", (Ed.) Varinli, İ. ve Çatı, K., Detay Yayıncılık, Ankara.
- Akgemci, T. (2001). KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, KOSGEB, Ankara.
- Ato. (2009). İş Hayatında Yeni Kavramlar, Elektronik Ticaret ve İnternet, Ankara Ticaret Odası Yayınları, Ankara.
- Ayık, Y. Z. ve Keskin, G. (2008). "Kobi'lerin Genel Sorunları ve Düşünülen Çözüm Önerileri Üzerine Erzurum'da Bir Uygulama", Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 12(2): 469-476.

- Aykaç, M., Parlak, Z. ve Özdemir, S. (2008). Küreselleşme Süresince Rekabet Gücünün Artırılması ve Türkiye’de Kobi’ler, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul.
- Bell, J. & Loane, S. (2010). “‘New-Wave’ Global Firms: Web 2.0 and SME Internationalisation”, *Journal of Marketing Management*, 26(3): 213-229.
- Bennet, R. (1997). “Export Marketing and The Internet. *International Marketing Review*”, 14(5): 324-344.
- Bhatt, G., Emdad, A., Roberts, N. & Grover, V. (2010). “Building and Leveraging İnformation in Dynamic Environments: The Role of IT Infrastructure Flexibility as Enable of Organizational Responsiveness and Competitive Advantage”, *Information & Management*, 47(8): 341-349.
- Bojnec, S. & Fertö, I. (2009). “Impact of The İnternet on Manufacturing Trade”, *The Journal of Computer Information Systems*, 50(1): 124-133.
- Borges, M., Hoppen, N. ve Luce, F.B. (2009). “Information Technology Impact on Market Orientation in E-business”, *Journal of Business Research*, 62(9): 883-890.
- Ergün, N. (2012). KOBİ’ler ve Girişimcilerin Türk Ekonomisindeki Yeri ve Önemi, İndirilme Tarihi:15 Mart 2018, URL:<http://anahtar.sanayi.gov.tr/tr/news/kobiler-ve-girisimcilerin-turk-ekonomisindeki-yeri-ve-onemi/261>
- Evans, J., Mavondo, F.T. & Bridson, K. (2008). “Psychic Distance: Antecedents, Retail Strategy Implications, and Performance Outcomes”, *Journal of International Marketing*, 16(2): 32-63.
- Gabrielsson, M. & Gabrielsson, P. (2011). “İnternet-Based Sales Channel Strategies of Born Global Firms”, *International Business Review*, 20(1): 88-99.
- Garrett, R.P., Covin, J.G. & Slevin, D.P. (2009). “Market Responsiveness, Top Management Risk Taking, and The Role of Strategic Learning as Determinants of Market Pioneering”, *Journal of Business Research*, 62(8): 782-788.
- Grewal, R., Comer, J.M. & Mehta, R. (2001). “An Investigation into The Antecedents of Organizational Participation in Business-to-Business Electronic Markets”, *Journal of Marketing*, 65(3): 17-33.
- Gülmez, M. (2007). “İnternetin Uluslararası Pazarlamaya Etkileri: Kavramsal Bir Çalışma”, *Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 7(13): 337-367.
- Günebakan, M. (2016). “KOBİ’ler İçin Bulut Bilişimin Avantaj ve Dezavantajları”, *International Journal of Academic Value Studies*, 2(3): 116-132.
- Hamill, J. & Gregory, K. (1997). “İnternet Marketing in The Internationalisation of UK SMEs”, *Journal of Marketing Management*, 13: 9-28.
- İşler, D. (2008). “Rekabetçi Avantaj Yaratma Çerçevesinde KOBİ’lerde E-Ticaret ve E-Ticaretin Stratejik Kullanımı”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(3): 227-291.
- İyibozkurt, E. (2005). Küreselleşme ve Elektronik Ticaret: A. Smith’e Varış, Bursa: Alfa Yayınları.
- Kalaycı, C. (2008). “Elektronik Ticaret ve KOBİ’lere Etkileri”, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 1(1): 139-150.
- Kara, H. (2002). İnternet, Gazetecilik ve Yeni Olanaklar, İnternet Çağında Gazetecilik, (Der. Serhan Yedig ve Haşim Akman) İstanbul: Siyah Beyaz Metis Yayınları.
- Kara, M. ve Coşkun, A. (2012). “E-Dış Ticarete Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri: Gıda Sektörü Örneği”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 33: 183-192.

- Kıyan, Z. (2010). “Türkiye’de B2B e-Ticaret’i Uygulaması: Politika Oluşturma Sürecine Katkısı”, Akademik Bilişim’10 - XII. Akademik Bilişim Konferansı Bildirileri Muğla Üniversitesi, 581-590.
- Kobilerin Bulut Bilişimi Tercih Etmesi için 5 Neden. (2017). https://www.chip.com.tr/haber/kobilerin-bulut-bilisimi-tercih-etmesi-icin-5-neden_68302.html, (11.04.2018).
- Korp, P. (2006). “Health On the Internet: The Implications For Health Promotion”, Health Education Research Theory & Practice, 21 (1): 78-86.
- Kosgeb (2015). “Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018”, http://www.sp.gov.tr/upload/xSPTemelBelge/files/n4JRw+GISEP_2015-2018_.pdf, (11.03.2018).
- Kotler, P. (2014). Kotler ve Pazarlama Pazar Yaratmak, Pazar Yaratmak ve Pazarın Hakimi Olmak, Lifecycle Yayınları, İstanbul.
- Loane, S., Mcnaughton, R.B ve Bell, J. (2004). “The Internationalization of Internet-Enabled Entrepreneurial Firms: Evidence from Europe and North America”, Canadian Journal of Administrative Sciences, 21(1): 79-97.
- Lu, Vinh N. & Julian, Craig C. (2007). “The Internet and Export Marketing Performance: The Empirical Link in Export Market Venture”, Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics, 19(2): 127-144.
- Marangoz, M. (2014). İnternette Pazarlama, Beta Yayınları, İstanbul.
- Marangoz, M., Yeşildağ, B. ve Saltık, I. (2012). “E-Ticaret İşletmelerinin Web ve Sosyal Ağ Sitelerinin İçerik Analizi Yöntemiyle İncelenmesi”, *IUYD*, 3(2): 53-78.
- Mathews, S., Healy, M. & Wickramasekera, R. (2011). “The Internetisation of Information, Knowledge, and Interaction Components of the Firm’ Internationalisation Process”, Journal of Marketing Management, 28(6): 733-754.
- Mostafa, R., Wheeler, C. & Jones, M. (2005). “Entrepreneurial Orientation, Commitment to The Internet and Export Performance in Small and Medium Sized Exporting Firms”, Journal of International Entrepreneurship, 3(4): 291-302.
- Morgan-Thomas, A. & Bridgewater, S. (2004). “Internet and Exporting: Determinants of Success in Virtual Export Channels”, International Marketing Review, 21(4): 393-408.
- Nwokah, G. & Nwokah, J. (2012). “Strategic Use of Database Marketing for Marketing Decision-Making”, Research Journal of Information Technology, 4(2): 27-37.
- Oktay, E. ve Güney, A. (2002). “Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri”, 21. Yüzyılda KOBİ’ler, Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, Doğu Akdeniz Üniversitesi. K.K.T.C.
- Özbek, Z. (2008). “KOBİ’lerin Türk Ekonomisine Etkileri”, Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi, 31: 49-57.
- Özdemir, S., Ersöz, Y., H.ve Sarıoğlu, H. (2007). “Küçük Girişimciliğin Artan Önemi ve Kobi’lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri”, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Dergisi, 53: 165-216.
- Özkanal, B. (2017). “KOBİ’lerde Kurumsal İletişim Uygulamaları: Eskişehir’deki KOBİ’lere Yönelik Araştırma”, İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi, 1: 109-129.
- Palumb, F. & Herbig, P. (1998). “International Marketing Tool: The Internet”, Industrial Management & Data Systems, 6: 253-261.
- Paksoy, M. Z. ve Özbezek, D. (2017). “Ulusal Firmaların Küresel Pazara Girişinde İnternetin Katkısı”, Kent Kültürü ve Yönetimi Hakemli Elektronik Dergisi, 10(29): 94-111.

- Pazderka, N. & Sinkovics, R.R. (2011). "A Conceptualization of E-risk Perceptions and Implications for Small Firm Active Online Internationalization", *International Business Review*, 20 (4): 409-422.
- Ratnasingham, P. (2002). "The Importance of Technology Trust in Web Services Security", *Information Management & Computer Security*, 10(5): 255-260.
- Sinkovics, N, Sinkovics, R. & Jean R. (2013). "The Internet as an Alternative Path to Internationalization?", *International Marketing Review*, 30(2): 130-155.
- Sinkovics, R. & Penz, E. (2006). "Empowerment of SME Websites: Development of a Webempowerment Scale and Preliminary Evidence", *Journal of International Entrepreneurship*, 3(4): 303-315.
- Soydal, H. (2006). "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerde E-Ticaret", *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (15): 539-552.
- Sümer, S. I. ve Üner, M. (2014). "Türkiye ile Orta Asya Türk Cumhuriyetleri Arasındaki Psikolojik Mesafe", *BİLİG*, (69): 239-262.
- Taş, İ. ve Kestellioğlu, E. (2011). "Halkla İlişkilerde İnternet'in Yeri ve Önemi", *KSU İ.İ.B.F. Dergisi*, (1): 73-92.
- Tiessen, J., Wright, R. & Turner, I. (2001). "A Model of E-Commerce Use By Internationalizing SMEs", *Journal of International Managment*, (18): 223-224.
- Tosun, C. (2007). *KOBİ'lerin Gerek Yapılandırılması Gerekse de Verimliliğinin Artırılması Hususunda Üzerimize Büyük Görevler Düşüyor*, MPM Anahtar Aylık Yayın Organı, İstanbul.
- TÜSİAD (2017). "Dijitalleşen Dünyada Ekonomisinin İtici Gücü: E-Ticaret", <https://webrazzi.com/2017/04/25/tusiad-turkiye-e-ticaret-pazarina-dair-kapsamli-raporunu-yayinladi/>, (05.03.2018).
- Uyar, A. (2016). "Veri Tabanlı Pazarlamanın İşletmelere Sağladığı Yararlar: Veri Tabanlı Kullanan Kobiler Üzerine Bir Araştırma", *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(42): 1690-1698.
- Uygun, M. ve Uslu, Ş. (2008). "Yeni Rekabet Koşullarında KOBİ'lerin Değişen Pazarlama Stratejileri ve Pazarlama Sorunları: Konya Örneği", http://www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/bildiri_07.pdf, (10.03.2018).
- Varinli, İ. ve Öz, M. (2006). "Elektronik Ticarete Etiksel Açıdan Bakış", *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(2): 69-84.
- Ventura, K. (2003). "Pazarlama Araştırmaları Kapsamında Yaşanan Teknoloji Tabanlı Değişim", *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 3(1): 79-90.
- Yamin, M. & Sinkovics, R.R. (2006). "Online Internationalisation, Psychic Distance Reduction and The Virtuality Trap", *International Business Review*, 15(4): 339-360.
- Yaylagül, L. (2013), "Bilgisayar ve İnternet Ekonomi Politigi", *Global Media Journal*, 4(7): 214-236.
- Yılmaz, A. (2012). "Kurumsal İletişimin Fonksiyonları", (Ed.) Uztuğ, F., *Kurumsal İletişim AÖF Yayınları*, Eskişehir.

EXTENDED ABSTRACT

IMPORTANCE OF INTERNET FOR SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES FOR ENTERING IN FOREIGN MARKETS AND ASSESSING THE RELEVANT PROBLEMS

Enabling small and medium sized enterprises (SMEs) to continue existence is possible with adjusting environmental circumstances and technological developments in today's fierce competition environment. In this context, they must follow and implement the fast improvements in internet and internet technologies. It's compulsory for SMEs which have a very important place for national economies, to use internet as a means in order that they could compete with both their own rivals and big sized enterprises and increase competitive capacity on foreign market in today's fierce competition circumstances. Internet enables SMEs that do not have enough opportunities to transact in international markets to obtain rivalry opportunity and accordingly receive a share from world trade by providing a more effective and cheaper market opportunity. In this regard, the aim of this study is not only conceptually evaluating problems they face but also show the advantages that SMEs will obtain the opportunities when they use internet while entering foreign markets. In addition, it aims to bring a forward proposal to those problems.

Even only e-commerce as a tool plays a role for small and medium sized enterprises in foreign markets to get shares. In the retail sector in Turkey, the small and medium sized enterprises have the size of around 99%, and around 80% in the employment. Through e-commerce, small and medium sized enterprises have the possibility to make business in the global markets with investing very low budget for marketing. Even with this possibility we can see that they get shares through e-commerce too. Even with ERP (Enterprise Resource Planning) or CRM (Customer Relationship Management) tools or in presenting themselves in the web, they have zero or only a small experience. When we look in e-business trading companies in the global markets, especially in the B2B area, it has great advantages for small and medium sized enterprises. In this context, the aim of this study is to evaluate the problems conceptually faced by small and medium sized enterprises, as well as the advantages they will have in the case of using e-commerce in opening foreign markets, and to make suggestions accordingly. In conclusion, thanks to the internet that give SMEs many advantages such as communication, promotion, sales development, searching for markets, reduction of export barriers, reduction of psychological distance, flexibility of response to market, environmental change, accessing the customer, entrepreneurial orientation, low cost, rivalry. Moreover, SMEs may face with problems as security, privacy, legal issues, lack of qualified labour force and technical infrastructure in international markets through internet.

As a result of the study, the suggestions for SMEs that will use the internet while opening to foreign markets can be listed as follows;

- ✓ In order to maintain the presence of SMEs in foreign markets and to continue their communication activities on the internet effectively, relevant units should be established within their bodies. Training can be given to relevant business owners, managers and employees to recognize the importance of corporate communication in internet through SMEs.
- ✓ Exceptional support to SMEs, which could start e-commerce activities via the Internet, can be provided by the state for a certain period of time. For example, it is possible for SMEs to make a delayed payment from the revenues they receive from e-commerce due to the tax deferment of the state for a certain period of time.
- ✓ One of the methods that can be followed in the digitalization of SMEs is the learning of SMEs from each other and the establishment of a mentoring system. In this way, SMEs who have been successful in foreign markets with digitalization can share their experiences with other SMEs.
- ✓ In order to protect themselves partially from international legal obligations, SMEs should determine their legal obligations and principles related to computer and internet usage. Especially, SME employees working in foreign markets should be educated on the internet for safe navigation and internet usage should be filtered.

- ✓ For future researches, it can be investigated which SMEs operating in different sectors use internet in foreign markets. However, relevant researches can be carried out on the issues that SMEs use to conduct electronic commerce in foreign markets or whether they use communication and information for research purposes.

In this study, the importance of internet in opening of SMEs to foreign markets and the problems that they may face are explained conceptually. The problems faced by the users of the internet can be demonstrated by the field research.

BEŞ FAKTÖR KİŞİLİK ÖZELLİKLERİNİN KARIYER DEĞERLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA*



EFFECT ON CAREER VALUES OF FIVE FACTOR PERSONALITIES: A RESEARCH ON UNIVERSITY STUDENTS



DOI: 10.25204/iktisad.429513

Leyla İÇERLİ¹
Şerife UĞUZ ARSU²

Öz

Bu çalışmanın amacı, öğrencilerin kariyer tercihlerini belirlemede etkili olan kariyer değerleri üzerinde kişilik özelliklerinin etkisini incelemektir. Bu amaçla, Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde öğrenim gören 802 öğrenci üzerinde bir araştırma yapılmıştır. Araştırmada beş faktör kişilik boyutları ile kariyer değerleri boyutları arasında istatistiksel açıdan pozitif yönlü anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Araştırma bulgularına göre kişiliğin; sorumluluk, duygusal denge ve gelişime açıklık boyutlarının, kariyer değeri olan otonomi üzerinde, dışadönüklük, duygusal denge ve uyumluluk boyutlarının güvenlik boyutu üzerinde, gelişime açıklık ve uyumluluk boyutlarının teknik yetkinlik üzerinde, sorumluluk ve gelişime açıklık boyutlarının yönetsel yetkinlik üzerinde, gelişime açıklık ve sorumluluk boyutlarının girişimcilik boyutu üzerinde, sorumluluk, dışadönüklük ve gelişime açıklık boyutlarının amaca kendini adama boyutu üzerinde, gelişime açıklık ve sorumluluk boyutlarının meydan okuma boyutu üzerinde, uyumluluk, duygusal denge ve sorumluluk boyutlarının hayat tarzı boyutu üzerinde anlamlı etkilerinin olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kariyer, Kariyer Değeri, Beş Faktör Kişilik Özelliği.

Abstract

The purpose of this study is to examine the influence of personality traits on career values that are effective in determining students' career preferences. For this purpose, a research was conducted on 802 students studying at Aksaray University Faculty of Economics and Administrative Sciences. There are statistically significant positive correlations between the five factor personality dimensions and the career values dimensions in the research. According to research findings, it was determined that personality has significant effects on responsibility, emotional balance and dimensions of openness to development, autonomy as a career value; and extroversion, emotional balance and compliance dimensions have on security dimension; and developmental openness and compliance dimensions have on technical competence; and dimensions of responsibility and openness to development have on administrative competence; and openness to development and responsibility dimensions have on the dimension of entrepreneurship; responsibility, extroversion and openness to development have on the motto of self-devotion; openness to development and responsibility dimensions have on the challenge dimension, compatibility, emotional balance and dimensions of responsibility have on the dimension of life style.

Keywords: Career, Career Value, Five Factor Personality Features.

* Bu çalışma, 27-29 Nisan 2018'de Lefkoşa/Kıbrıs'ta düzenlenen Uluslararası EMI Girişimcilik ve Sosyal Bilimler Kongresi'nde sunulan "Beş Faktör Kişilik Özelliklerinin Kariyer Değerleri Üzerindeki Etkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma" başlıklı bildirinin geliştirilmiş halidir.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Aksaray Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, e-mail: leylaicerli@aksaray.edu.tr
ORCID: 0000-0001-7538-0165

² Araş. Gör., Aksaray Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, e-mail: serifeuguz@gmail.com
ORCID: 0000-0002-7922-4597

1. GİRİŞ

İşgücüne katılacak olan bireyler, hem bilgileri hem de yetenekleri ile ön plana çıkmakta ve sahip oldukları bu özelliklerin yanı sıra kişilik özellikleri ile de çalışma hayatında yer edinmektedirler. Ayrıca, yeteneklerini kullanabilen ve özellikle kariyer kavramıyla bütünleşebilen bireyler için bu durum birçok fırsatların da oluşması anlamına gelmektedir (Adıgüzel, 2009: 278).

Kariyer, birey tarafından karşılaşılan iş ile ilgili roller, pozisyonlar, etkinlikler ve deneyimler dizisi (Arnold, 1997: 16) olarak tanımlanmakta ayrıca bireyin, yaşadığı toplumun özellikleriyle, ailesinin tutumuyla ailesinin olumlu ve olumsuz yönlendirmesiyle, eğitimiyle ve kişilik özellikleriyle şekillenen bir kavram olarak ifade edilmektedir (Özdemir ve Mazgal, 2012: 101). Bu açıdan kariyer kavramının bireye özgü olduğu ifade edilebilir (Batur ve Adıgüzel, 2014: 328). Özellikle üniversite öğrencileri için kariyer genellikle hayatlarında bir kere verecekleri bir karardır ve verdikleri karar onların yaşamını doğrudan etkileyecektir (Mojgan vd. 2011: 31). Üniversiteden iş dünyasına geçiş; giderek artan nüfus ve işgücü, oldukça rekabetçi iş dünyasının zorlayıcılığı ve karmaşık ekonomik taleplerle yüzleşen öğrenciler için önemli bir yaşam değişikliğidir. Çünkü bu geçiş; sosyal ve ekonomik koşulların değişmesi çerçevesinde kişisel tercihler ve kariyer tercihleri yapmayı gerektirir (Finnie, 2004: 35; Bloxom vd., 2008: 79). Kariyer kararı verme, emeklilik, kariyer, iş ve eğitim hakkında seçimler yapma ile ilgili birçok etkeni de kapsamaktadır. Dolayısıyla karar verme sürecinin karmaşık olması (Gati vd., 1996: 510), bireyin kariyer kararının hem istek ve ihtiyaçları ile ilgi ve yeteneklerini en uygun noktada buluşturma hem de bireyin kişisel özellikleri ile seçeceği mesleğin özelliklerini uzlaştırma gerektirmesi karar verme sürecini zorlaştırmaktadır (Serin vd., 2014: 210; Adıgüzel, 2009: 279; Bright vd., 2005: 20). Bu bağlamda kariyer tercihinde bireyin kişilik özellikleri son derece önemlidir. Çünkü bireyin kişiliğinin oluşmasında etkili olan psikolojik güç, eylem ve davranışlar, duygu ve düşünceler bireyin kariyer seçimi sürecinde kendini göstermektedir (Adıgüzel, 2009: 279).

Çalışmanın ilk kısmında; kişilik, beş faktör kişilik özellikleri ve kariyer değerlerine ilişkin literatür taramasına yer verilmiştir. Daha sonrasında üniversite öğrencilerinin kariyer tercihlerini belirlemede etkili olan kariyer değerleri üzerinde kişilik özelliklerinin etkisine ilişkin anket uygulamasına ve araştırmanın metodolojik bilgilerine yer verilmiştir. Son bölümde ise, elde edilen bulgular ve sonuçlar yorumlanmıştır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Kişilik

Kişilik kavramının etimolojik açıdan yabancı dillerdeki ortak kökeni “persona” sözcüğüne dayanmaktadır. Kişilik kavramının Latince kökeni olan “persona” kelimesi Antik Roma Tiyatrosunda, sahne ile seyirciler arasındaki mesafeden dolayı, seyircilerin rolü anlamalarına yardımcı olmak için aktörler tarafından kullanılan, aktörün iç dünyasının dış görünümünü temsil eden ve yüz mimiklerine uygun olarak hazırlanmış yüze takılan “maske” anlamına gelmektedir. Bu şekilde “persona” kavramıyla kişiler arasındaki belirgin farklılıklar anlatılmak istenmiştir (Nelson, 2011: 15). Kapsamı geniş kavramlardan birisi olan kişilik kavramının, bireyin bütün özelliklerini yansıtması ve tutum ve davranışlar ile ilgili birçok özelliği içinde barındırması nedeniyle birçok tanım mevcuttur (Merdan, 2013: 142). Ayrıca kişilik kavramının geçmişten günümüze kadar, felsefe, sosyoloji, psikoloji, hukuk vs. gibi farklı bilim dallarında farklı şekillerde ele alınması ve temel bilimler ile davranış bilimlerinin konuya farklı açılardan yaklaşarak çeşitli yaklaşımlar ortaya koymaları da tanım üzerinde fikir birliğine varılamama sebeplerinden birisidir (Tekin, 2012: 90).

Richards ve Schmidt (2002: 431), kişiliği, bireyin tipik ve kendine özgü olarak görülen ve bu şekilde tanınan, inanç, düşünce, eylem, davranış ve tutumları olarak tanımlamaktadır. Bir başka tanıma göre ise kişilik, insanın doğuştan gelen ve onu diğer insanlardan ayıran mizacı ve farklı

durumlarda ortaya çıkan özelliklerinin birleşimidir (İbrahimoğlu, 2013: 94). Kişilik özellikleri ise; duygu, düşünce ve eylemlerin tutarlı modellerini göstermede bireysel farklılıkların boyutlarıdır (McCrae, 2002: 1). Kişiliğin karmaşık bir kavram olması ve çeşitli faktörler dikkate alınarak farklı tanımlamalar yapılması nedeniyle, kişilik kavramı üzerinde tam bir fikir birliği olmamasına rağmen, bir çok araştırmacı ve çeşitli çalışmalar, kişilik özelliklerini belirleyen evrensel faktörlere ve Beş Faktör Kişilik Modelinin evrensel olarak kabul edildiğine ilişkin geniş bir fikir birliğini ifade etmekte ve kişilik ile ilgili ortaya atılan bir çok görüşün bu model çerçevesinde bütünleştiği görülmektedir (İbrahimoğlu vd., 2013: 94; Goldberg, 1990; Goldberg, 1993; McCrae ve Costa, 1991; Somer ve Goldberg, 1999: 431).

2.1.1. Beş Faktör Kişilik Modeli

Beş faktör kişilik modeli, evrensel ve karmaşık kişilik özelliklerinin, beş ana faktör ile bir şemsiye altında toplanarak hiyerarşik bir sınıflandırması şeklinde ifade edilmektedir (McCrae ve John, 1992: 175). İlk olarak ABD'de tanımlanmış olmasına rağmen, kişilik özelliklerinin yapısının evrensel olduğunu düşündüren beş faktör kişilik modeli, çeşitli kültürlerde kişilik yapısını tanımlamak için ortaya atılmıştır (McCrae, 2002: 2). Model ilk olarak Galton tarafından 1884 yılında önerilmiş ve 1936 yılında Allport ve Odbert tarafından araştırılmıştır (Zhang, 2002: 19; Allport ve Odbert, 1936: 22). Allport ve Odbert'in çalışmalarından yola çıkan Raymond Cattell 1957 'de "16 Personality Factor" kişilik analizini oluşturmuştur. Allport ve Odbert ile Cattell'in geliştirmiş oldukları boyutlar listesi üzerinden Norman (1963) deneysel çalışmalar yapmış, 40 sınıflandırma elde etmiş ve kişilik özelliklerini dışa yönelim, uzlaşmacılık, sorumluluk, duygusallık ve kültür olarak isimlendirmiştir. (Demirci vd., 2009: 21-22). Daha sonra beş faktör kişilik modeline ait her bir boyutun tanımlayıcı karakteristikleri ise Costa ve McCrae tarafından örneklenmiştir (Zhang, 2002: 19; McCrae ve Costa, 1991: 367). 70'li yıllarda unutulmuş çalışmalar 1981'de Goldberg tarafından sözcüksel proje çalışmaları şeklinde başlanmış (Goldberg, 1981: 157-158) ve Goldberg (1990: 1218- 1219)' in raporundaki bulgular beş faktör yapısını ortaya çıkarmıştır. Bu nedenle Goldberg, literatürde "Beş Faktör" deyimini kullanan ilk araştırmacı olarak anılabilir (Tekin, 2012: 119).

Modelin temel varsayımı, bireysel farklılıkların tüm dünya dillerinde kodlanabileceği, konuşma diline sözcükler halinde yansiyabileceği ve bu sözcükler aracılığıyla insanın kişilik yapısını kapsayabilecek bir sınıflandırmanın oluşturulabileceğidir. Sonuç olarak, Beş Faktör Kişilik Modeli çeşitli kişilik testleri ve ölçeklerinin kapsamlı analizleri ile sıfat odaklı sorulara dayalı faktör analizleri sonucunda ortaya çıkmıştır ve model günümüzde geniş bir kabul görmektedir (Demirci vd., 2009: 21; Friedman ve Schustack, 1999:56). Beş Faktör Kişilik Modelinde yer alan beş temel kişilik özelliği; Dışa dönüklük, Uyumluluk, Sorumluluk, Duygusal Denge/Nevrotiklik ve Gelişime Açıklıktır (Goldberg, 1993: 27; Goldberg, 1992: 26; İbrahimoğlu, 2013: 94; McCrae ve Costa, 1991: 367; McCrae ve John, 1992: 175; McCrae, 2002: 3; Saucier ve Goldberg, 2001: 851; Saucier vd., 2005: 857; Somer ve Goldberg, 1999: 432; Harwood vd., 2015: 50; Mount vd., 2005: 449). Söz konusu beş temel kişilik faktörünün özellikleri şöyledir:

Dışa Dönüklük/Girişkenlik (Extraversion): Dışa dönüklük, sosyal olmak, arzu, hırs tutkusu, girişkenlik, saldırganlık ve konuşkanlık gibi özellikleri içermektedir (Barrick ve Mount, 1991: 3; McCrae ve Costa, 1991: 368). Dışadönüklük faktörü yüksek seviyede olan bireyler, pozitif, sosyal, enerjik, neşeli, baskın, özgüven sahibi, iddialı, samimi ve sevecen olarak tanımlanırken; dışadönüklük faktörü düşük seviyede olan bireyler; yalnızlığı tercih eden, içe dönük, ürkek ve sessiz olarak tanımlanmaktadır (İbrahimoğlu, 2013: 95). Bu tür kişiliğe sahip olanların, iletişim kurmada sıkıntı yaşamadıkları, diğer insanlarla birlikte olmaktan zevk aldıkları, eğlence ve sosyal hayatı önemsedikleri ifade edilmektedir (Merdan, 2013: 142). Bu tür bireylerin; kendini açma davranışlarında bulunma, konuşkan olma, politikacı ya da lider olma, sorun odaklı başa çıkma stratejileri kullanma eğilimleri yüksektir. Üstün olma ve ödül kazanma temel motivasyonları arasındadır Barrick vd. (2002: 3) ve Goldberg (1992)'e göre; dışa dönüklük faktörünün temel

belirleyicileri baskın olma, enerji ve aktivite, Barrick ve Mount (1991: 3)'e göre ise, hırs/tutku ve arkadaş canlısı değildir.

Uyumluluk/Geçimlilik (Agreeableness): Uyumluluk boyutunun bir ucunda şefkat, fedakârlık, duygusal destek gibi özellikler varken, diğer tarafında ilgisizlik, düşmanlık, benmerkezcilik ve kıskançlık gibi özellikler vardır (Digman, 1990: 423- 424). Yüksek uyum özelliği olan kişiler; güvenilir, anlaşılır, mütevazî ve fedakar, düşük uyum özelliği olan kişiler ise; güvenilmez, inatçı, kaba, şüpheci, saldırgan ve rekabetçi davranışlar sergilemektedir (İbrahimoğlu vd., 2013: 94). Uyumlu bireylerin buldukları ortama göre hareket ettikleri ve ılımlı ve sakin davranışlar sergiledikleri söylenebilmektedir (Merdan, 2013: 143). Uyumlu bireyler rekabetten ziyade uzlaşmaya önem vermektedirler (Barrick vd., 2002: 2). Genel olarak davranışsal özellikleri; işbirlikçi, esnek, nazik, yumuşak kalpli, bağışlayıcı, hoşgörülü olmaya eğilimlidir (McCrae ve John, 1992: 196; İbrahimoğlu, 2003: 95).

Sorumluluk/Öz Denetim (Conscientiousness): Sorumluluk boyutunun temelinde, planlama, organize etme ve görevleri yürütme özellikleri vardır (McCrae ve Costa, 1991: 369). Yüksek sorumluluğa sahip olan bireyler, güçlü, hırslı, başarı odaklı, iradeli, organize olmuş, dakik, güvenilir ve genellikle örgütsel ve akademik başarı kazanan bireyler iken; düşük sorumluluğa sahip olan bireyler ise, kendi hedeflerine yönelik çalışmakta ilgisiz ve tembel, amaçsız, ilgisiz, disiplinsiz, plansız ve güvenilmez bireylerdir (Bruck ve Allen, 2003: 460-461).

Duygusal Denge/Nevrotiklik (Neuroticism): Duygusal denge, sıkıntı yaşama eğilimindeki bireysel farklılıkları temsil etmekte ve uyumsuzluk ve nevrozlaşmaya karşı duygusal dengeyi değerlendirmektedir (McCrae ve John, 1992: 195). Bu faktör ile ilişkili tipik davranışlar; kaygılı, depresif, öfkeli, mahcup, duygusal, endişeli ve güvensiz olma gibi özellikleri içermektedir (Barrick ve Mount, 1991: 4; Erdheim vd., 2006: 960). Nevrotiklik özelliği yüksek olan bireyler, duygusal istikrarsızlık yaşamakta, korku, suçluluk, üzüntü, öfke, utanç ve tiksinti gibi özellikler göstermektedir. Nevrotikliği düşük olan bireyler ise, rahat, sakin, soğukkanlı, istikrarlı, duygusal olma gibi özellikler göstermektedirler. Dolayısıyla nevrozlaşmaya eğilimli olan bireyler stresli durumlarda başa çıkmada daha başarılı olurlarken, nevrozlaşmaya eğilimli olan bireyler ise stresle baş etmede ve dürtülerini kontrol etmede karmaşık duygular, kuruntulu düşünceler ve düşmanca tepkilerle stresle başa çıkma mekanizmalarına başvurmakta ve stresle başa çıkmada daha az başarılı olmaktadır (Bruck ve Allen, 2003: 461; Somer vd., 2002: 24).

Gelişime Açıklık (Openness to Experience): Gelişime açıklık; bilimsel ve sanatsal yaratıcılık, farklı düşünme, yüksek merak duygusu, hayal gücü, zeka, geniş görüşlülük, çeşitli estetik duyarlılık ve özgünlük gibi özellikleri kapsamaktadır (Judge vd., 2002: 531; Barrick ve Mount, 1991: 5). Beş faktör kişilik özellikleri arasında bu özellik, en yüksek bilişsel yönü içermektedir (İbrahimoğlu, 2003: 95). Gelişime açıklık seviyesi yüksek olan bireyler, meraklı, yaratıcı, orijinal, maceracı olarak kabul edilirken; gelişime açıklık seviyesi düşük olan bireyler, geleneksel, muhafazakâr ve umursamaz olarak kabul edilmektedirler (Bruck ve Allen, 2003: 462). Gelişime açık bireyler, kendini yenileme, yetenek ve becerilerini geliştirme eğilimindedirler (Merdan, 2013: 143).

Bireyin tüm yaşamını şekillendirecek olan kariyer seçiminde, ileride herhangi bir sorunla karşılaşmaması için, birey öncelikle kendi kişisel özelliklerinin farkında olması ve kariyer kararının hem istek ve ihtiyaçları ile ilgi ve yeteneklerini en uygun noktada buluşturma hem de kişisel özellikleri ile seçeceği mesleğin özelliklerini uzlaştırabilmesinin kariyer hayatı için önemli olduğunun farkında olması gerekmektedir (Serin vd., 2014: 210; Adıgüzel, 2009: 279; Merdan, 2013: 144, Bright vd., 2005: 20).

2.2. Kariyer Değerleri

İlk kez 1970'li yıllarda dikkate alınıp incelenmeye başlanan kariyer kavramı, örgütsel ve toplumsal yapılar içinde bireyler arasındaki etkileşimin bir sonucu olduğundan bu yana örgütsel sosyolojiden mesleki psikolojiye kadar farklı alanlarda farklı açılardan ele alınmıştır (Özbiçgin vd., 2002: 2000). Ancak kavramın tanımı üzerinde tam bir fikir birliği sağlanamadığı, farklı ortamlarda farklı anlamların yüklendiği görülmektedir. Fransızca "carriera" (yol) sözcüğünden dilimize geçen kariyer kavramı, Latince "carrus" (at arabası), İngilizce "career" (meslek) ve dilimizde de "iş" ve "meslek" anlamlarını karşılamaktadır (Anafarta, 2001: 3; Batur ve Adıgüzel, 2014: 327). Geleneksel anlamda kariyer kavramı, bireyin çalışma süresi boyunca, örgütte ilerlediği hiyerarşik basamakların önceden belli olduğu bir yapıyı ifade etmektedir (Seçer ve Çınar, 2011: 51). Klasik anlamda kariyer ise, meslek ve iş hayatında ilerlemek, başarı elde etmek ve kişi tarafından karşılanan roller, pozisyonlar ve deneyimler dizisi olarak kullanılmaktadır (Arnold, 1997: 16; Taşlıyan vd., 2011: 233). Ancak bireyin kariyeri onun sadece sahip olduğu işler değildir ve bireyin yaşamını sadece iş hayatı ile sınırlı tutmamak gerekmektedir (Uçar, 2010: 5). Kavram yalnızca çalışma hayatının ötesinde, bireyin istediği yaşamı elde etmek için uzun dönemde kazandığı veya kazanacağı yetenek ve deneyimler dizisi ve bireyin yaşamı üzerinde almış olduğu pozisyonların sırasındadır (Anafarta, 2001:3). Bu bağlamda kariyer, kişinin doğumundan itibaren yaşamının her alanında, yetiştirilme tarzıyla, aile yaşantısıyla, ailesinin tutum ve davranışları ve bireyi yönlendirme biçimiyle, eğitimiyle ve kişilik özellikleriyle şekillenen bir kavramdır (Özdemir ve Mazgal, 2012: 101). Dolayısıyla bu süreçte, bireyin istek ve ihtiyaçlarına uygun, sevdiği ve kendini doğru ifade edebildiği ve en önemlisi kişilik özelliklerine ve yeteneklerine uygun bir kariyer seçimi yapabilmesi ve kariyer gelişimini şekillendirmesi gerekmektedir (Kozak ve Dalkıranoglu, 2013: 43).

Kariyer seçimi, bireyin gelecekteki yaşamına bariz bir şekilde etki eden kritik bir karardır (Orenuga ve Costa, 2006: 996). Bireylerin yapmış oldukları kariyer tercihlerinin onların ileriki yaşamları için önemli bir karar olması nedeniyle özellikle üniversite öğrencilerinin daha üniversite yıllarından itibaren kariyer tercihlerini yapmalarını gerektirmektedir. Kariyer seçiminde ilk olarak en önemli nokta bu seçimin doğru bir şekilde yapılmasıdır. En doğru kariyer seçimi ise, bireyin istek ve ihtiyaçlarını karşılaştırarak en iyiye ulaşmasıdır. Daha sonra bireyin güdülerini, değerlerini ve yeteneklerini algılamaya başlaması ve istek ve ihtiyaçlarının farkına varması ile kariyer eğilimi başlamaktadır. Bu farkındalık netleşerek kariyer değerlerini oluşturmakta ve bu değerler birer birer kriterlere dönüşmektedir. Dolayısıyla üniversite öğrencileri de ilgi ve yeteneklerini yansıtan ve kişilik özellikleri ile oluşan kariyer değerleri ile kariyer tercihlerini yapmaktadırlar (Adıgüzel, 2009: 378). Ayrıca öğrencilerin kariyer değerlerini belirlemesi, onlar için spesifik mesleklerin seçilmesinde ve işlerin ayarlanmasında da etkili olmaktadır (Bayram vd., 2012: 181). Son yıllarda insan kaynaklarına verilen önemin artmasıyla da birlikte kariyer tercihlerini içeren "kariyer değerleri" kavramı ön plana çıkmaya başlamıştır (Çarıkçı ve Morçin, 2014: 69). Schein' in Envanteri'nde yer alan "kariyer değeri" kavramı, "kariyer yolu tercihleri" ve "kariyer çapası" gibi isimlerle anılan kavramdır (Schein, 1996: 80). Kariyer seçimi ile ilgili birçok araştırmacı gelişimsel, bireysel, yaklaşımsal kuramlar vs. olmak üzere farklı kuram ve yaklaşımlar geliştirmişlerdir (Koca, 2010: 58). Bu çalışmada ise Schein' in kariyer değerleri kuramından yararlanılmıştır.

2.3. Schein'in Kariyer Değerleri

Kariyer Değerleri teorisi, Edgar Schein tarafından 1960'larda Massachusetts Teknoloji Enstitüsü'nde başlatılan bir araştırma sonucunda ortaya çıkarılan bir teoridir. Bu teori, Schein'in, derinlemesine görüşmeler kullanarak 44 mezun lisansüstü öğrenci ile 10- 12 yıl süren boylamsal çalışmasından ortaya çıkan ve bireylerin kariyer kararlarının arkasında yatan nedenleri inceleyen bir teoridir (Yarnall, 1998: 56). Schein (1996: 80)' e göre; kariyer değerleri, bireyin, kariyerine ilişkin olarak kendi algıladığı yetenek ve becerilerini, zaman içinde gelişmiş ihtiyaç ve güdülerini ve en önemlisi temel değerlerini kapsayan bir benlik kavramıdır. Bu temel değerler, bireyin hangi işi yapacağı ya da

özel yaşamı ve iş yaşamı ile arasındaki dengeyi nasıl kuracağı konusunda vereceği kararlarda zorlayıcı bir güç olarak işlev görmesinden dolayı "kariyer çapaları" olarak da adlandırılmaktadır (Feldman ve Bolino, 1996: 90; Schein, 1996: 80). Bireylerin sahip oldukları kişisel özelliklerin etkilediği "Kariyer çapaları" veya kariyer değerleri, bireyin gelecekteki görüşünü belirleyip iş deneyimlerine yönelik tepkileri ile kariyer seçimlerini etkilemesi ve bireyin bireysel yaşamındaki hedefleri ile kariyer isteklerini şekillendirmesi nedeniyle önemlidir. Ayrıca kariyer değerlerinin ölçülmesi bireyin kariyer yönelimlerini de açık bir şekilde ortaya koymaktadır (Jiang ve Klein, 2000: 221; Peterson ve Roger, 2009: 2). Schein (1996: 80), 70'lerde yaptığı kapsamlı ve özgün araştırmalar sonucunda çoğu kişinin benlik algısının temel değerleri, güdüleri ve ihtiyaçlarını yansıtan ve 1) Otonomi/Bağımsızlık, 2) Güvenlik/Kararlılık, 3) Teknik-Fonksiyonel Yetkinlik, 4) Genel Yönetimsel Yetkinlik, 5) Girişimcilik/Yaratıcılık olmak üzere beş kategori etrafında döndüğünü ifade etmiştir. Daha sonra Schein (1996), 1980'lerde takip eden çalışmalarında mesleklerin daha geniş bir yelpazesi ile 6) Hizmet veya Bir Amaca Kendini Adama, 7) Meydan Okuma ve 8) Hayat Tarzı olmak üzere üç değer daha eklendiğini belirtmiştir. Söz konusu 8 kariyer değeri ve kısa tanımları şöyledir:

Otonomi/Bağımsızlık: Kendilerine ne yapmaları gerektiğinin söylenmesinden hoşlanmayan kişilerdir (Bayram vd., 2012: 182). Bu değer baskın olduğu kişiler, örgütsel kısıtlamalar ve kontrolün azami düzeyde olduğu çalışma durumlarını aramaktadırlar. Kendi faaliyetlerini kendileri yönetmek istemektedirler (Dangizer, 2008: 8). Dolayısıyla başkalarına bağımlı olmaktansa tek başına çalışmayı tercih etmektedirler. Bu bireylerin çoğu, ticaret, danışmanlık ve kendi işine sahip olma gibi isteklerle işlerini bırakmaktadırlar (Adıgüzel, 2009: 281).

Güvenlik/Kararlılık: Bu kariyer değerine sahip olan bireyler, öncelikle finansal güvenliğe ve iş güvenliğine sahip olmaya önem vermektedirler (Yarnall, 1998: 57). Çalıştıkları işin uzun vadeli ve istikrarlı olması, sosyal güvenlik, emeklilik, sağlık ve sosyal güvenceyi sağlaması bu bireyler için motive edici unsurlardandır. Bu bireyler açık ve net görev tanımlarına ve prosedürlere önem vermektedirler (Koca, 2010: 58). Seyahat ve yer değiştirmeyi sevmeme, kuruluşun norm ve değerleri içinde tam sosyalleşmiş olma ve kurallara uyma eğilimindedirler (Feldman ve Bolino, 1996: 92). Dolayısıyla bu bireyler için genelde daimi istihdam güvencesi sağlamak için kamu sektörü daha cazip gelmektedir (Başol vd., 2012: 59).

Teknik/Fonksiyonel Yetkinlik: İşe ve göreve yönelik olma ve teknik becerilerini gösterme isteği baskın olan kariyer değeridir (Adıgüzel, 2009: 280). Bu tür kişiler için başarı, yetenekli oldukları alanda sürekli gelişmek ve uzmanlaşmaktır. Bu yüzden en iyi olmak adına sürekli mücadele ederler (Bayram vd., 2012: 182). Dolayısıyla bu bireyler yüksek mevki ve kazanç sunulsa bile uzmanlık alanı dışında çalışmak istememektedirler (Türkay ve Eryılmaz, 2010: 182).

Genel Yönetimsel Yetkinlik: Bu kariyer değerine sahip bireyler, başarı elde etmek için yönetim pozisyonuna ulaşmayı, çeşitli görevler üstlenmeyi ve çalışanları yönetmeyi hedeflerler (Koca, 2010: 59). Bu bireyler, yüksek seviyelerde sorumluluk ve liderlik fırsatları sunan, bütünleştirici, zorlu ve farklı işlerde çalışmak istemektedirler (Schein, 1996: 84). Eksik bilgi ve belirsizlik koşulları altında problemleri çözme ve analiz etme fırsatı, ortak amaçlar için insanları çalışacak duruma getirme, kriz durumlarının yönetimi gibi işleri yapmak bu bireyleri heyecanlandırmaktadır (Feldman ve Bolino, 1996: 92). Bu değere sahip olan bireyler, kişi ve grupların yönetilmesi, zor durumlarda hızlı karar alma problem çözme ve iyi ilişkiler geliştirme konusunda yeteneklidirler (Başol vd., 2012: 59; Bayram vd., 2012: 182).

Girişimcilik/Yaratıcılık: Sürekli yeni bir şeyler oluşturmak veya tamamen kendi projesini yaratmaktan heyecan duyan bireylerdir. Kolayca sıkılırlar ve projeden projeye geçmeyi severler; kurulmuş olanları yönetmekten ziyade yeni bir şeylerin başlatılmasına daha fazla ilgi duyarlar (Dangizer, 2008: 8). Örgütte bireysel yaratıcılığını ortaya çıkaracak fırsatlar aramakta ve zorlu görevlerin üstesinden gelebilmek için risk alabilmektedirler (Yarnall, 1998: 57).

Hizmet veya Bir Amaca Kendini Adama: Belirli bireysel ve sosyal değerlere saygı, insanlara yardım etme, başarıya adanmışlık bu değeri yansıtan özelliklerdir (Yarnall, 1998: 57). Bu bireyler dünyayı geliştirme, sosyal hayata ilişkin problemleri çözme, çevre sorunlarıyla ilgilenme çabası içerisindedirler ve iş hayatlarını topluma ve insanlara faydalı olma yönünde şekillendirmektedirler (Çarıkcı ve Morçin, 2014: 70; Türkay ve Eryılmaz 2012: 182; Bayram vd., 2012: 182). Bu kariyer değeri baskın olan bireyler; sosyal sorumluluğa önem veren meslekler, hemşirelik, eczacılık ve öğretmenlik gibi alanlarda ya da kar amacı gütmeyen organizasyonlarda çalışmaya isteklidirler (Batur ve Adıgüzel, 2014: 331).

Meydan Okuma: Çözülemeyen problemleri çözmek, büyük engelleri aşmak, sert rakiplere karşı kazanmak ve rekabetten hoşlanmak bu değer baskın özelliklerindedir (Feldman ve Bolino, 1996: 92; Başol vd., 2012: 59). Neredeyse imkânsıza ulaşmak, başarı için bir fırsattır ve imkânsızlığa karşı başarılarını kanıtlamak istemektedirler (Jonathan ve Roger, 2009: 3). Bu değere sahip olan bireylerde güç değeri en baskın duygudur. Yenilik, değişiklik ve zorluk aradıkları iş özellikleridir. Bu değere sahip olan bireyler, mühendislik gibi zor tasarımlarla ilgilenen meslekler, farklı görevler ve zorlukların olduğu işler ve entellektüel işlerde çalışmak istemektedirler (Batur ve Adıgüzel, 2014: 331).

Hayat Tarzı: İş ve özel hayatını dengede tutmaya önem veren bireylerdir. Dolayısıyla çalıştıkları kurumunda kişisel hayata ve aile yaşamına saygı duyan bir kurum olmasını tercih etmektedirler (Koca, 2010: 59). Mesai saatleri ve izin periyodlarına, günlük bakım programlarına önem vermekte, aile değerleri konusunda hassasiyet göstermektedirler (Dangizer, 2008: 8).

"Teknik/fonksiyonel yetkinlik", "Genel yönetsel yetkinlik" ve "Girişimcilik/Yaratıcılık", kariyer değerleri bireyin mesleki yetenek ve becerilerine dayanmaktadır ve bireylerin iş türü üzerine odaklanan değerlerdir. "Hayat tarzı", "Bağımsızlık/Özerklik" ve "Güvenlik/Kararlılık" değerleri bireyin kişisel istek ve arzuları, güdeleri ve ihtiyaçlarına dayanmaktadır ve iş ve özel hayat dengesine önem veren bir iş ortamını gerektirmektedir. "Kendini Adama" ve "Meydan Okuma" değerleri ise bireyin algı, tutum ve davranışlarına dayanmaktadır ve örgüt kültürü ve meslek ile tutarlı bir kişilik üzerine odaklanmaktadır (Feldman ve Bolino, 1996: 96).

2.4. Kişilik Özellikleri ve Kariyer Değerleri Arasındaki İlişkiler

Bireylerin yaşamlarındaki en önemli kararlarından biri olan kariyer tercihi bireyleri yaşam boyu etkilemektedir. Bundan dolayı bu seçimde bireyin doğru ve isabetli karar vermesi gerekir. Aksi bir durumda birey yapmış olduğu yanlış bir tercihten dolayı işinde iş doyumsuzluğu yaşayarak mutsuz, verimsiz ve isteksiz çalışacaktır (Gökdeniz ve Merdan, 2011: 23). Bireylerin kariyer tercihlerini en çok etkileyen konulardan birisi çalışan bireylerin kişilik özellikleri olduğu ifade edilebilir (Onay ve Zel, 2011: 266). Bu yüzden kariyer tercihi yapılırken birey kendi kariyer değerlerine ve kişiliğine en uygun tercihi yapmalıdır (Gökdeniz ve Merdan, 2011: 23).

Kişilik ve kariyer değerleri ile ilgili literatür incelendiğinde; Adıgüzel (2009) tarafından yapılan araştırmada; üniversite öğrencilerinin farklı kariyer değerlerine sahip oldukları ortaya çıkmış ve özellikle güvenlik ve istikrar kariyer değerinde yoğunlaşmaları, onların iş ve istihdam güvenliğini ön planda tuttuklarını göstermiştir. Araştırma sonucunda, kariyer değerlerinin birbirleriyle keskin çizgilerle ayrılamayacağı ve birbirleriyle etkileşim içerisinde olabilecekleri de anlaşılmıştır. Koca (2010) tarafından yapılan araştırmada, üniversite öğrencilerinin kariyer değerleri ve kariyer değerlerinin demografik faktörler ile ilişkisi incelenmiştir. Araştırma sonucuna göre; kariyer seçiminde, özel yaşam, yönetim ve girişimcilik kariyer değerleri öğrenciler tarafından önemli bulunmuştur. Kariyer değerlerinden güvenlik ile cinsiyet arasında anlamlı bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Öğrencilerin akademik bölümleriyle bağımsızlık, özel yaşam, girişimcilik ve güvenlik kariyer değerleri arasında anlamlı ilişkiler gözlenmiştir. Gökdeniz ve Merdan (2011) tarafından özel sektörde çalışan bireylerin kişilikleri ile kariyer seçimleri arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırma

sonuçlarına göre; kişilikle kariyer seçimi arasında anlamlı ilişkiler olduğu ve her bir kişiliğin kariyer seçiminde farklı boyuta önem verdiği görülmüştür. Bayram vd. (2012) tarafından yapılan araştırma sonucunda, temel kişilik özellikleri ile kariyer değerleri arasında anlamlı ilişkiler olduğu ve kariyer değerlerini açıklamada temel kişilik özelliklerinin önemli bir etkiye sahip olduğu ortaya konulmuştur. Başol vd. (2012) tarafından yapılan araştırmada; henüz aktif kariyerlerine başlamamış öğrencilerde “Özel Yaşam” ve “Güvenlik/İstikrar” kariyer değerlerinin daha ağırlıklı olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca, öğrencilerin kariyer değerlerinin birbirleriyle etkileşim içinde olduğu ve keskin çizgilerle birbirlerinden ayıramayacağı görülmüştür. Gezen ve Köroğlu (2014) tarafından öğrencilerin meslek ve kariyer seçimine etki eden kariyer çapalarının belirlenmesi amacıyla yapılan çalışmada ise; turizm eğitimi alan öğrenciler için “Teknik/Fonksiyonel Yetkinlik”, “Hayat Tarzı”, “Girişimcilik”, “Özerklik” ve “Otonomi” kariyer değerlerinin diğerlerinden daha önemli olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca bu kariyer değerlerinin, öğrencilerin cinsiyeti, yaşı, mesleği seçmede etkili olan durumu ve mezun olduktan sonra mesleği yapma isteğine göre farklılıklar gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Batur ve Adıgüzel (2014) tarafından yapılan araştırmada; Schein’in Kariyer Değerleri temel alınarak kariyer tercihlerini etkileyen faktörler üzerinde durulmuştur. Araştırma sonuçlarına göre; Araştırmaya katılan Fen Lisesi öğrencilerinin kariyer tercihlerini belirleme düzeylerine bakıldığında en yüksek oran güvenlik ve istikrar kariyer boyutunda ortaya çıkmıştır. Girişimcilik ve yaratıcılık kariyer değerini tercih eden bireyler daha çok erkek öğrencilerden oluşmaktadır. Errone (1965) ve Thompson (1966)’da yaptıkları araştırmalara göre; daha başarılı olan öğrencilerin kariyer tercihlerinde mesleki doyumu arzuladıkları ve daha çok ilgi çekici olan, bağımsızlık ve bireyciliğin ön planda olduğu meslekleri tercih ettikleri görülmüştür. Ayrıca, kız öğrenciler için genellikle yüksek kazanç sağlama, ilerleme ve kendini kanıtlama gibi değerler önemliyken; erkekler için ise yeteneklerini kullanabilme ve geliştirme, liderlik ve ilerlemenin önemli değerler olduğu görülmüştür (Kuzgun, 2003: 50-51). Rothmann (2001)’ın Güney Afrikalı yöneticiler üzerinde yaptığı bir araştırmaya göre; kariyer değerlerini açıklamada kişilik özelliklerinin önemli bir etkisi olduğunu ortaya koymuştur. (Rensburg vd., 2003: 26). Rensburg vd. (2003)’nin eczacılar üzerinde yaptıkları araştırmaya göre; en güçlü kariyer değerleri “Hizmet veya Kendini Adama”, “Meydan Okuma” ve “Genel Yönetimsel Yetkinlik”tir. İçedönüklük, Nevrotiklik, Algılama, Yargılama ve düşük Gelişime Açıklık özelliklerine sahip olanlarda “Teknik/Fonksiyonel Yeterlilik” ve “Güvenlik” kariyer değerlerine eğilimlidirler. Yüksek “Dışadönüklülük” ve düşük “Nevrotizm” ve “Uyumluluk” ölçülen eczacılarda kariyer çapası olarak “Genel Yönetimsel Yetkinliğe” sahip olma eğilimi vardır. Son olarak yine “Gelişime Açıklık” kişilik özelliği yüksek olan eczacılarda “Otonomi/Özerklik” kariyer değerine sahip olma eğilimlerinin yüksek olduğu görülmüştür. Lamsa vd. (2000)’nin öğrencilerin meslek seçimleri ve cinsiyetin bu seçimler üzerindeki etkisine ilişkin çalışmalarında ise; öğrencilerin meslek seçimlerinde değerlerin önemli bir rolü olduğu ve eril değerleri yüksek olan öğrencilerin işletme eğitimi tercih ettikleri görülmüştür. Schmitt vd. (2008) tarafından yapılan çalışmada ise, kişilik özelliklerindeki cinsiyet farklılıkları ve farklı kültürel yapılar kıyaslanmıştır. Çalışmaya göre; bütün ülkelerde kişilik özelliklerinin cinsiyete göre farklılıklar gösterdiği bulunmuştur. Ayrıca, kız öğrencilerde “Duygusal Tutarsızlık” ve “Uyumluluk” kişilik özelliği daha yüksek iken; erkek öğrencilerde “Dışadönüklük” ve “Sorumluluk” özelliklerinin daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

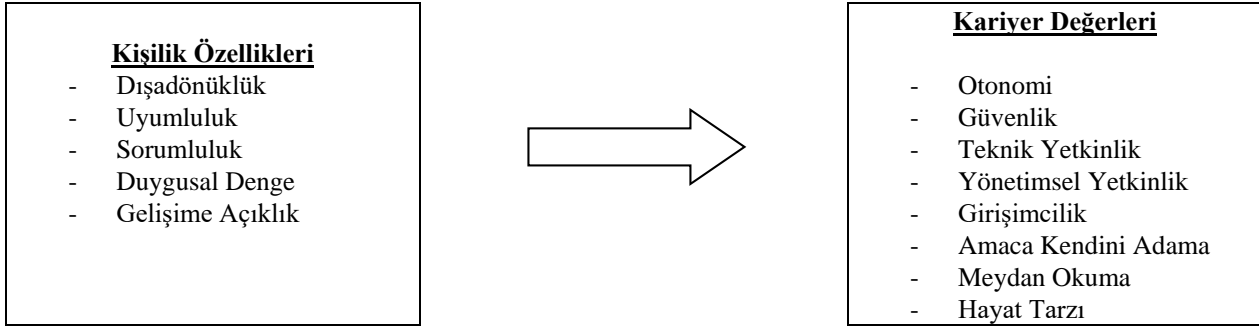
3. YÖNTEM

Çalışmanın bu bölümünde araştırmanın amacı, modeli ve hipotezlerine, örneklem ve veri toplama sürecine ilişkin bilgilere ayrıca ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik analizi sonuçlarına yer verilmiştir.

3.1. Araştırmanın Amacı, Modeli ve Hipotezleri

Bu araştırmanın amacı; kişilik özelliklerinin kariyer değerleri üzerindeki etkisini incelemektir. Bu amaçla Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde öğrenim gören öğrencilerin; kişilik özellikleri ve kariyer değerleri belirlenerek beş faktör kişilik özelliklerinin öğrencilerin kariyer değerleri üzerindeki etkisi araştırılacaktır. Araştırmanın amacı doğrultusunda yapılan literatür taramasına bağlı olarak öğrencilerin kişilik özelliklerinin kariyer değerlerini etkileyeceği varsayımından hareketle bir araştırma modeli ve araştırma hipotezleri geliştirilmiştir.

Şekil 1: Kişilik Özellikleri ve Kariyer Değerleri İlişkisi Modeli



Araştırma modeline göre kişilikle ilgili özellikler kariyer değerlerinin belirleyicileri olarak ele alındığından bağımsız değişkenlerdir. Kariyer değerleri alt boyutları ise modelin bağımlı değişkenlerini oluşturmaktadır. Araştırma modelinde de görülebileceği gibi kişiliğin kariyer değerleri üzerinde etkili olduğu düşünülmektedir. Araştırmanın modeli çerçevesinde oluşturulan araştırma hipotezleri aşağıda belirtilmiştir:

H₁: Araştırmaya katılanların cinsiyetlerine göre kişilik özellikleri arasında istatistiki açıdan anlamlı bir fark vardır.

H_{1a}: Araştırmaya katılanların cinsiyetlerine göre dışadönüklük kişilik özelliği arasında istatistiki açıdan anlamlı bir fark vardır.

H_{1b}: Araştırmaya katılanların cinsiyetlerine göre uyumluluk kişilik özelliği arasında istatistiki açıdan anlamlı bir fark vardır.

H_{1c}: Araştırmaya katılanların cinsiyetlerine göre sorumluluk kişilik özelliği arasında istatistiki açıdan anlamlı bir fark vardır.

H_{1d}: Araştırmaya katılanların cinsiyetlerine göre duygusal denge kişilik özelliği arasında istatistiki açıdan anlamlı bir fark vardır.

H_{1e}: Araştırmaya katılanların cinsiyetlerine göre gelişime açıklık kişilik özelliği arasında istatistiki açıdan anlamlı bir fark vardır.

H₂: Araştırmaya katılanların cinsiyetlerine göre kariyer değerleri arasında istatistiki açıdan anlamlı bir fark vardır.

H_{2a}: Araştırmaya katılanların cinsiyetlerine göre otonomi kariyer değerleri arasında istatistiki açıdan anlamlı bir fark vardır.

H_{2b}: Araştırmaya katılanların cinsiyetlerine göre güvenlik kariyer değerleri arasında istatistiki açıdan anlamlı bir fark vardır.

H_{2c}: Araştırmaya katılanların cinsiyetlerine göre teknik yetkinlik kariyer değerleri arasında istatistiki açıdan anlamlı bir fark vardır.

H_{2d}: Araştırmaya katılanların cinsiyetlerine göre yönetimsel yetkinlik kariyer değerleri arasında istatistiki açıdan anlamlı bir fark vardır.

H_{2e}: Araştırmaya katılanların cinsiyetlerine göre girişimcilik kariyer değerleri arasında istatistiki açıdan anlamlı bir fark vardır.

H_{2f}: Araştırmaya katılanların cinsiyetlerine göre amaca kendini adama kariyer değerleri arasında istatistiki açıdan anlamlı bir fark vardır.

H_{2g}: Araştırmaya katılanların cinsiyetlerine göre meydan okuma kariyer değerleri arasında istatistiki açıdan anlamlı bir fark vardır.

H_{2h}: Araştırmaya katılanların cinsiyetlerine göre hayat tarzı kariyer değerleri arasında istatistiki açıdan anlamlı bir fark vardır.

H₃: Araştırmaya katılanların kişilik özellikleriyle kariyer değerleri arasında istatistiki açıdan anlamlı bir ilişki vardır.

3.2. Araştırmanın Örneklemi ve Veri Toplama Süreci

Bu araştırma Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde 2017-2018 yılı güz döneminde öğrenim gören öğrenciler arasından tesadüfi olarak seçilen 900 öğrenci üzerinde uygulanmış ancak tam olarak doldurulmayan 98 anket araştırma kapsamından çıkarılmıştır. Araştırma sonuçları elde edilen 802 örneklem üzerinden değerlendirilmiştir. Araştırmada survey yöntemi benimsenmiştir. Survey yönteminde genellikle kullanılan teknik soru sorma tekniğidir (Usal ve Kuşlivan, 2002:28). Yapılan bu araştırmada da soru sorma tekniği olan anket kullanılmıştır.

Araştırmada kullanılan 16 soruluk kariyer değerleri ölçeği ve 50 soruluk kişilik özellikleri ölçeğinin her bir ifadesi 5'li Likert tipi (1=Kesinlikle katılmıyorum; 5=Tamamen katılıyorum) ölçekle değerlendirilmiştir. Araştırma kapsamında elde edilen verilerin istatistiksel analizlerinin yapılmasında SPSS 16.0 (Statistical Package of Social Sciences) programı kullanılmıştır. Araştırma kapsamında elde edilen veriler tanımlayıcı istatistikler, korelasyon ve regresyon analizlerine tabi tutulmuştur.

3.3. Veri Toplama Araçları

Kariyer Değerleri Ölçeği Öğrencilerin kariyer değerlerini belirlemek için Schein (1996) tarafından geliştirilen ve Aktaş (2004) tarafından Türkçe'ye uyarlanan ve Koca (2009) nın çalışmasında kullandığı Kariyer Değerleri Ölçeği kullanılmıştır. Ölçek, "Bağımsızlık/Otonomi", "Güvenlik/İstikrar", "Teknik/Fonksiyonel Yetkinlik", "Genel Yönetimsel Yetkinlik", "Girişimcilik/Yaratıcılık", "Hayat Tarzı/Özel Yaşam", "Meydan Okuma/Rekabetçilik" ve "Kendini Adama/Saygınlık" olmak üzere 8 boyuttan oluşmaktadır.

Beş Faktör Kişilik Envanteri Goldberg (1992) tarafından geliştirilen ve International Personality Item Pool WEB sayfasında tüm araştırmacıların serbest kullanımına sunulan ölçek kullanılmıştır. Ölçek, "Dışadönüklük", "Uyumluluk", "Sorumluluk", "Duygusal Denge" ve "Gelişime Açıklık" olmak üzere 5 boyuttan oluşmaktadır.

3.4. Ölçeklerin Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi

Araştırmada kullanılan ölçeklere ilişkin olarak ilk önce kariyer değerlerine ilişkin faktör analizi daha sonra ise kişilik özelliklerine dair faktör analizi yapılmıştır.

Kariyer değeri ölçeğinin eşkökenlilik (communalıty) sorununun olmadığı faktörlerin ortak varyanslarının 0,50'nin üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Tüm soru ifadeleri faktör analizine tabi tutulmuş ve faktör yük değerlerinin 0,45 üzerinde olduğu belirlenmiştir. Araştırmada kullanılan kariyer değerleri ölçeğine ilişkin ölçeğin geçerliliğini test etmek için uygulanan faktör analizi sonucunda, örneklemin faktör analizine uygunluğunu ifade eden KMO test değeri: 0,936 dur. Dolayısıyla veri yapısı faktör analizi için uygundur. Barlett küresellik testi sonuçlarına göre elde edilen ki-kare değerinin 0,00 düzeyinde anlamlı olduğu görülmüştür. Bu sonuç verilerin çok

değişkenli normal dağılımdan geldiğini doğrulamaktadır. Temel Bileşenler yöntemi ve varimax rotasyonu ile yapılan faktör analizi sonucunda ölçeğin faktör yapısı literatürle uyumlu olarak sekiz boyut olarak belirlenmiştir. Kariyer değerleri ölçeğinin güvenilirliği için uygulanan Cronbach's Alpha değeri (α) 0,87 olarak hesaplanmıştır. Sonuçlar Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: Kariyer Değeri Ölçeği Faktör Analizi Sonuçları

Faktörler	1	2	3	4	5	6	7	8	Cronbach Alpha
KD 2	0,742								0,86
KD 9	0,663								
KD 13		0,846							0,86
KD 5		0,726							
KD 4			0,816						0,87
KD 11			0,695						
KD 16				0,888					0,85
KD 3				0,527					
KD 6					0,749				0,86
KD 1					0,526				
KD 10						0,812			0,85
KD 12						0,682			
KD 8							0,907		0,85
KD 14							0,500		
KD 15								0,979	0,86
KD 7								0,611	

Açıklanan Toplam Varyans: % 75,776
Ölçeğin Toplam Cronbach Alpha Değeri: 0,87

Araştırmada kullanılan kişilik özellikleri ölçeğine ilişkin ölçeğin geçerliliğini test etmek için uygulanan faktör analizi sonucunda eşkökenliliği (communality) 0,50'nin altında olan 21 ifade (1, 4, 6, 8, 12, 17, 18, 25, 27, 28, 31, 33, 35, 36, 38, 41, 42, 43, 44, 45, 46) ölçekten çıkarılmış ve tekrar faktör analizi yapılmıştır. Temel bileşenler yöntemi ve varimax rotasyonu ile yapılan faktör analizi sonucunda faktör yük değeri 0,45 üzerinde olan ölçeğin faktör yapısı literatürle uyumlu olarak beş boyut olarak belirlenmiştir. Araştırmada kullanılan kişilik ölçeğine ilişkin ölçeğin geçerliliğini test etmek için uygulanan faktör analizi sonucunda, KMO test değeri: 0,844, Barlett küresellik testi sonucuna göre elde edilen ki-kare değerinin 0,00 düzeyinde anlamlı olduğu görülmüştür. Bu sonuç verilerin çok değişkenli normal dağılımdan geldiğini doğrulamaktadır. Kişilik ölçeğinin güvenilirliği için uygulanan Cronbach's alpha değeri (α) 0,74 olarak hesaplanmıştır. Sonuçlar Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2: Kişilik Özellikleri Ölçeği Faktör Analizi Sonuçları

Faktörler	Dışadönüklük	Uyumluluk	Sorumluluk	Duygusal Denge	Gelişime Açıklık	Cronbach Alpha
K30	0,596					0,70
K29	0,590					
K9	0,584					
K10	0,552					
K49	0,534					
K14	0,513					
K21	0,513					
K34	0,511					
K7	0,507					
K15	0,507					
K16	0,505					
K48		0,635				0,66
K39		0,633				
K50		0,615				
K22		0,604				
K26		0,530				
K40		0,519				
K33		0,503				
K3			0,796			0,69
K2			0,671			
K13			0,670			
K5			0,667			
K32			0,528			
K19				0,706		0,75
K23				0,667		
K24				0,642		
K37				0,557		
K11				0,508		
K47					0,638	0,70
K20					0,580	
Açıklanan Toplam Varyans: % 42,770						
Ölçeğin Toplam Cronbach Alpha Değeri: 0,74						

4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Çalışmanın bu kısmında demografik değişkenlere ilişkin bulgulara, tanımlayıcı istatistiklere ve hipotez testlerine yer verilmiştir.

4.1. Demografik Değişkenlere İlişkin Bulgular

Araştırmaya katılanların demografik özelliklerine ilişkin bulgular Tablo 3'te görülmektedir.

Tablo 3: Araştırmaya Katılanların Demografik Özelliklerine Göre Dağılımları (N = 802)

Demografik Özellikler		Frekans	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	484	60,35
	Erkek	318	39,65
Bölüm	İşletme	462	57,61
	Kamu Yönetimi	117	14,59
	İktisat	161	20,07
	YBS	41	5,11
	Maliye	21	2,62
	1. Sınıf	267	33,29
Sınıf	2. Sınıf	177	22,07
	3. Sınıf	218	27,18
	4. Sınıf	140	17,46
	İsteyerek Seçtim	261	32,55
Bölümü Seçmede Etkili Olan Durum	İstemeyerek Seçtim	139	17,33
	Kısmen İsteyerek	402	50,12

Araştırmaya katılan öğrencilerin 484 'ünün (%60.35) kadın, 318'inin (%39.65) erkek olduğu belirlenmiştir. 462'si (%57.61) işletme bölümü, 117'si (%14.59) kamu yönetimi, 161'i (%20.07) iktisat, 41'i (%5.11) YBS, 21'i (%2.62) maliye bölümü öğrencisidir. Araştırmaya katılan öğrencilerin 267'si (%33.29) 1. Sınıf, 177'si (%22.07) 2. Sınıf, 218'i (%27.18) 3. Sınıf ve 140'ı (%17.46) 4. Sınıf öğrencisidir. 261 öğrenci (%32.55) bölümünü isteyerek seçtiğini, 139 öğrenci (%17.33)istemeyerek seçtiğini, 402 öğrenci ise (%50.12) kısmen isteyerek bölüm tercihlerini yaptıklarını belirtmişlerdir.

4.2. Tanımlayıcı İstatistikler

Çalışmanın bu bölümünde kariyer değeri boyutlarına ve kişilik özelliklerine ilişkin olarak ortalama ve standart sapma değerleri hesaplanmıştır. Öğrencilerin kariyer değerlerinin ortalamaları değerlendirildiğinde sırasıyla; amaca kendini adama, güvenlik, yönetsel yetkinlik, meydan okuma, girişimcilik, hayat tarzı otonomi ve teknik yetkinlik değerlerinde yoğunlaştıkları ortaya çıkmıştır. Sonuçlar Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4: Kariyer Değeri Boyutlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Kariyer Değeri Boyutları	Ortalama	Standart Sapma
Otonomi	3,8584	0,88962
Güvenlik	4,2016	0,92556
Teknik Yetkinlik	3,6633	0,86772
Yönetsel Yetkinlik	4,1284	0,89301
Girişimcilik	3,9748	0,881
Amaca Kendini Adama	4,3061	0,8257
Meydan Okuma	4,0480	0,85416
Hayat Tarzı	3,9052	0,97874

Araştırmaya katılan öğrencilerin kişilik özelliklerine ait otalamalara dikkate alındığında ortalamaların birbirine çok yakın olduğu sırasıyla gelişime açıklık, dışadönüklük, uyumluluk, sorumluluk ve duygusal denge boyutlarının birbirini takip ettiği ortaya çıkmıştır. Ortalamaların birbirine çok yakın olması bireyin sadece bir kişilik özelliğiyle sınırlandırılmasının mümkün olmayacağı bunun yanında farklı kişilik özelliklerini aynı anda taşıyabileceğini ortaya koymuştur. Sonuçlar Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5: Kişilik Özelliklerine İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Kişilik Özellikleri	Ortalama	Standart Sapma
Dışadönüklük	3,2788	0,51688
Uyumluluk	3,2377	0,4568
Sorumluluk	3,2377	0,43746
Duygusal Denge	3,2243	0,6189
Gelişime Açıklık	3,3090	0,50513

4.3. Hipotez Testleri

Araştırmanın bu bölümünde literatür taramasından yola çıkarak hazırlanan hipotez testlerine yer verilmiştir.

Tablo 6: Cinsiyete Göre Kişilik Boyutları Bağımsız Örneklem T Testi Sonuçları

	Cinsiyet	N	Ortalama	Standart Sapma	Levene's Test for Equality of Variances		t	Sig.
					F	Sig.		
Dışadönüklük	Kadın	484	3,2742	0,48169	2,464	0,117	-0,314	0,754
	Erkek	318	3,2859	0,56699			-0,304	
Uyumluluk	Kadın	484	3,2595	0,40558	9,556	0,002	1,664	0,096
	Erkek	318	3,2046	0,52423			1,580	
Sorumluluk	Kadın	484	3,2316	0,39369	7,780	0,005	-0,484	0,628
	Erkek	318	3,2469	0,49727			-0,462	
Duygusal Denge	Kadın	484	3,2766	0,58019	3,427	0,065	2,968	0,003
	Erkek	318	3,1447	0,66666			2,884	
Gelişime Açıklık	Kadın	484	3,3198	0,49743	0,496	0,481	0,750	0,453
	Erkek	318	3,2925	0,51697			0,744	

Araştırmaya katılanların cinsiyetlerine göre kişilik özellikleri arasında bir fark olup olmadığını belirlemek için yapılan bağımsız örneklem t testinin Tablo 6'daki sonuçlarına göre sadece duygusal denge kişilik özelliğinin erkek ve kadınlarda farklılaştığı görülmüştür. Araştırmaya katılan toplam 802 öğrencinin, 484 kadın öğrencinin duygusal denge düzeyi 3.27 iken 318 erkek öğrencinin duygusal denge düzeyi 3.14 bulunmuştur. Anlamlılık değeri olan p değeri (0.003) 0.05'den küçük olduğundan kadın ve erkek öğrencilerin duygusal denge düzeylerinin anlamlı farklılık gösterdiği ifade edilebilir. Diğer taraftan kişiliğin diğer boyutlarına bakıldığında araştırmaya katılanların cinsiyetlerine göre kişiliklerinde bir farklılık görülmemektedir. Analiz sonucuna bakıldığında kadınların erkeklere göre duygusal dengelerinin yüksek olduğu görülmüştür. Dolayısıyla araştırma sonuçlarına göre sadece H_{1d} hipotezi kabul edilmiş ve H_{1a} , H_{1b} , H_{1c} , H_{1e} hipotezleri ise reddedilmiştir.

Tablo 7: Cinsiyete Göre Kariyer Değeri Boyutları Bağımsız Örneklem T Testi Sonuçları

	Cinsiyet	N	Ortalama	Standart Sapma	Levene's Test for Equality of Variances		t	Sig.
					F	Sig.		
Otonomi	Kadın	484	3,8502	0,84930	4,270	0,039	-0,320	0,749
	Erkek	318	3,8708	0,94895			-0,313	
Güvenlik	Kadın	484	4,3595	0,77945	31,815	0,000	6,094	0,000
	Erkek	318	3,9612	1,06907			5,719	
Teknik Yetkinlik	Kadın	484	3,6725	0,85046	0,226	0,634	0,369	0,712
	Erkek	318	3,6494	0,89452			0,366	
Yönetimsel Yetkinlik	Kadın	484	4,1674	0,83275	4,686	0,031	1,524	0,128
	Erkek	318	4,0692	0,97602			1,475	
Girişimcilik	Kadın	484	3,9934	0,83739	5,209	0,023	0,737	0,461
	Erkek	318	3,9465	0,94417			0,719	
Amaca Kendini Adama	Kadın	484	4,3678	0,74355	15,765	0,000	2,619	0,009
	Erkek	318	4,2123	0,93042			2,501	
Meydan Okuma	Kadın	484	4,0868	0,80418	3,309	0,069	1,587	0,113
	Erkek	318	3,9890	0,92326			1,543	
Hayat Tarzı	Kadın	484	4,0124	0,88163	22,675	0,000	3,858	0,000
	Erkek	318	3,7421	1,09178			3,693	

Araştırmaya katılan 802 öğrencinin cinsiyetlerine göre kariyer değerleri boyutları arasında bir fark olup olmadığını belirlemek için yapılan bağımsız örneklem t testinin Tablo 7'deki sonuçları değerlendirildiğinde güvenlik boyutunda 484 kadın öğrenci 4.35 ortalamaya, 318 erkek öğrenci 3.96 ortalamaya sahiptir. Amaca kendini adama boyutunda 484 kadın öğrenci 4.36 ortalamadayken, 318 erkek öğrenci 4,21 ortalamaya sahiptir. Hayat tarzı boyutunda 484 kadın öğrenci 4,01 ortalamaya 318 erkek öğrenci 3,74 ortalamaya sahip çıkmıştır. Bu boyutların p değerleri incelendiğinde ortalamalar arasındaki farkın anlamlı olduğu ifade edilebilir. Diğer bir ifadeyle anlamlılık değeri olan bu değerler 0.05'den küçük olduğundan kadınlar kariyer değerleri olan güvenlik, amaca kendini adama ve hayat tarzı boyutlarına erkeklere nazaran daha fazla önem vermektedirler. Dolayısıyla araştırma sonuçlarına göre H_{2b} , H_{2f} , H_{2h} hipotezleri kabul edilmiş ve H_{2a} , H_{2c} , H_{2d} , H_{2e} , H_{2g} hipotezleri ise reddedilmiştir.

4.4. Alt Boyutlar Arası Korelasyon Bulguları

Kariyer değerleri ve kişilik özellikleri arasındaki korelasyon analizi sonuçları incelendiğinde kariyer değerleri arasında yer alan otonomi, güvenlik, teknik yetkinlik, yönetimsel yetkinlik, girişimcilik, amaca kendini adama, meydan okuma ve hayat tarzı ile tüm kişilik özellikleri arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü anlamlı ilişkiler olduğu saptanmıştır. Bütün korelasyon değerleri, 0,01 düzeyinde anlamlıdır. Bundan dolayı $p=0,000$ olduğu için ifade edilen ilişkilerin anlamlı olduğu görülmektedir. Dolayısıyla H_3 olarak belirlenen araştırmaya katılanların kişilik özellikleriyle kariyer değerleri arasında istatistiki açıdan anlamlı bir ilişki vardır hipotezi kabul edilmiştir. Sonuçlar Tablo 8'de gösterilmiştir.

Tablo 8: Kariyer Değerleri ve Kişilik Özellikleri Arasındaki Korelasyon Analizi Sonuçları (N=802)

		Otonomi	Güvenlik	Teknik Yetkinlik	Yönetimsel Yetkinlik	Girişimcilik	Amaca Kendini Adama	Meydan Okuma	Hayat Tarzı
Dışadönüklük	r	,168**	,212**	,148**	,117**	,141**	,198**	,163**	,153**
Uyumluluk	r	,174**	,183**	,193**	,180**	,190**	,172**	,200**	,207**
Sorumluluk	r	,188**	,158**	,179**	,197**	,203**	,205**	,258**	,176**
Duygusal Denge	r	,162**	,159**	,129**	,142**	,092**	,118**	,119**	,152**
Gelişime Açıklık	r	,178**	,151**	,210**	,187**	,232**	,191**	,271**	,161**

** Korelasyon 0,01 düzeyinde anlamlıdır.

Araştırmada ek olarak kişilik özelliklerinin kariyer değerlerini açıklamada etkili olup olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır. Bu etkiyi ortaya çıkarabilmek için de regresyon analizinden yararlanılmıştır.

4.5. Regresyon Analizine İlişkin Bulgular

Bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkilerini belirlemeden önce değişkenlerin regresyon analizine uygunluğunu belirleyebilmek için ANOVA (F) tabloları incelenmiş ve sig. değerlerinin 0,05'den küçük olduğu saptanmıştır. Bu sonuç belirlenen bütün etkilerin anlamlı olduğunu göstermektedir. Verilerin analize uygunluğunu test ettikten sonra otokorelasyon sorunu olup olmadığını araştırmak için Durbin-Watson değerleri incelenmiştir. Durbin-Watson test istatistiği için 1,5 ile 2,5 aralığının kabul edilebilir sınır olduğu ifade edilebilir (Kalaycı, 2005: 264). Tabloda Durbin-Watson değerlerinin normal düzey olarak kabul edilen sınırlar arasında değerler aldığı görülmüştür. Dolayısıyla değişkenler arasında bir otokorelasyon sorunu olmadığı anlaşılmıştır. Regresyon analizinde Tolerance ve VIF değerlerinin yorumlanması da önemlidir. Tolerance değeri 0,10'den büyük, VIF değeri ise 10'dan küçük olması durumunda regresyon analizinde çoklu bağlantı sorununun olmadığı ortaya çıkmaktadır (Çokluk vd., 2010: 35-36). Tablo 7 incelendiğinde bütün modellerdeki tolerance ve VIF değerlerinin kabul edilen sınırlar içerisinde olduğu görülmektedir. Dolayısıyla regresyon analizinde herhangi bir çoklu bağlantı sorunu olmadığı ortaya çıkmıştır. Yapılan regresyon analizi sonucuna göre bağımsız değişkeni oluşturan kişilik özelliklerinden bazı özelliklerin bağımlı değişken olan kariyer değerlerini etkilemediği yani sonuçların anlamsız çıktığı görülmüştür. Bu sebeple regresyon analizinde anlamlı çıkmayan sonuçlar Tablo 9'da gösterilmemiştir.

Tablo 9: Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	F	Sig.	R ²	Durbin-Watson	β	t	Sig.	Collinearity Statistics	
									Tolerance	VIF
Otonomi	Sorumluluk	15,797	0,000	0,056	1.980	0,118	3,066	0,002	0,800	1,250
	Duygusal Denge					0,097	2,648	0,008	0,876	1,141
	Gelişime Açıklık					0,102	2,642	0,008	0,801	1,249
Güvenlik	Dışadönüklük	17,125	0,000	0,060	1.987	0,148	3,764	0,000	0,759	1,317
	Duygusal Denge					0,088	2,385	0,017	0,857	1,167
	Uyumluluk					0,082	2,021	0,044	0,722	1,386
Teknik Yetkinlik	Gelişime Açıklık	23,401	0,000	0,055	1.893	0,153	3,920	0,000	0,774	1,292
	Uyumluluk					0,120	3,069	0,002	0,774	1,292
Yönetimsel Yetkinlik	Sorumluluk	22,208	0,000	0,053	2.066	0,145	3,847	0,000	0,834	1,199
	Gelişime Açıklık					0,128	3,402	0,001	0,834	1,199
Girişimcilik	Gelişime Açıklık	29,103	0,000	0,068	1.965	0,179	4,774	0,000	0,834	1,199
	Sorumluluk					0,130	3,488	0,001	0,834	1,199
Amaca Kendini Adama	Sorumluluk	18,936	0,000	0,066	1.877	0,112	2,806	0,005	0,737	1,356
	Dışadönüklük					0,115	2,992	0,003	0,790	1,266
	Gelişime Açıklık					0,108	2,841	0,005	0,806	1,241
Meydan Okuma	Gelişime Açıklık	44,088	0,000	0,099	1.993	0,199	5,413	0,000	0,834	1,199
	Sorumluluk					0,177	4,801	0,000	0,834	1,199
Hayat Tarzı	Uyumluluk	15,359	0,000	0,055	1.947	0,136	3,282	0,001	0,687	1,455
	Duygusal Denge					0,080	2,138	0,033	0,856	1,168
	Sorumluluk					0,082	2,008	0,045	0,718	1,393

Yapılan çoklu regresyon analizi sonuçlarına göre Tablo 9 incelendiğinde; sorumluluk, duygusal denge ve gelişime açıklık boyutlarının, otonomi üzerinde anlamlı etkileri olduğu görülmektedir. Regresyon katsayıları (β) da bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında aynı yönlü ve güçlü olmayan bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Bu bulgulara göre, bağımlı değişken olan otonomiye, kişiliğin; sorumluluk, duygusal denge ve gelişime açıklık olmak üzere üç boyutunun açıkladığı görülmektedir. Bulunan R² (belirleyicilik katsayısı) değerine (0,056) göre, kişiliğin bu üç boyutundaki değişmelerin otonomideki değişmelerin %5'ini açıklayabildiği ifade edilebilir.

Bağımlı değişken olan güvenlik boyutu kişiliğin dışadönüklük, duygusal denge ve uyumluluk boyutlarından etkilenmektedir. Regresyon katsayıları (β) da bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında aynı yönlü ve güçlü olmayan bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Bulunan R² (belirleyicilik katsayısı) değerine (0,060) göre, kişiliğin bu üç boyutundaki değişmelerin otonomideki değişmelerin % 6'sını açıklayabildiği ifade edilebilir.

Kişiliğin gelişime açıklık ve uyumluluk boyutlarının teknik yetkinlik üzerinde etkisinin olduğu belirlenmiştir. Regresyon katsayıları (β) da bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında aynı yönlü ve güçlü olmayan bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Bulunan R² (belirleyicilik katsayısı) değerine (0,055) göre, kişiliğin bu üç boyutundaki değişmelerin otonomideki değişmelerin % 5'ini açıklayabildiği ifade edilebilir.

Kişiliğin sorumluluk ve gelişime açıklık boyutlarının ise yönetimsel yetkinlik üzerinde etkisinin olduğu ifade edilebilir. Regresyon katsayıları (β) da bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında aynı yönlü ve güçlü olmayan bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Bulunan R²

(belirleyicilik katsayısı) değerine (0,053) göre, kişiliğin bu üç boyutundaki değişmelerin otonomideki değişmelerin % 5'ini açıklayabildiği ifade edilebilir.

Girişimcilik boyutunun kişiliğin gelişime açıklık ve sorumluluk boyutlarından etkilendiği ortaya çıkmıştır. Regresyon katsayıları (β) da bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında aynı yönlü ve güçlü olmayan bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Bulunan R^2 (belirleyicilik katsayısı) değerine (0,068) göre, kişiliğin bu üç boyutundaki değişmelerin otonomideki değişmelerin % 6'sını açıklayabildiği ifade edilebilir.

Kişiliğin sorumluluk, dışadönüklük ve gelişime açıklık boyutlarının amaca kendini adama boyutu üzerinde etkisinin olduğu ortaya çıkmıştır. Regresyon katsayıları (β) da bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında aynı yönlü ve güçlü olmayan bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Bulunan R^2 (belirleyicilik katsayısı) değerine (0,066) göre, kişiliğin bu üç boyutundaki değişmelerin otonomideki değişmelerin % 6'sını açıklayabildiği ifade edilebilir.

Kişiliğin gelişime açıklık ve sorumluluk boyutlarının kariyer değerinin meydan okuma boyutu üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Regresyon katsayıları (β) da bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında aynı yönlü ve güçlü olmayan bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Bulunan R^2 (belirleyicilik katsayısı) değerine (0,099) göre, kişiliğin bu üç boyutundaki değişmelerin otonomideki değişmelerin % 9'unu açıklayabildiği ifade edilebilir.

Kişilik özelliklerinden uyumluluk, duygusal denge ve sorumluluk boyutlarının kariyer değerinin hayat tarzı boyutu üzerinde anlamlı etkilerinin olduğu tespit edilmiştir. Regresyon katsayıları (β) da bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında aynı yönlü ve güçlü olmayan bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Bulunan R^2 (belirleyicilik katsayısı) değerine (0,055) göre, kişiliğin bu üç boyutundaki değişmelerin otonomideki değişmelerin % 5'ini açıklayabildiği ifade edilebilir.

Araştırmaya katılanların kişilik özelliklerinin kariyer değerleri üzerinde anlamlı etkisinin olup olmadığını belirlemek üzere yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre tüm boyutlarda ortaya çıkan R^2 (belirleyicilik katsayısı) değerleri incelendiğinde R^2 (belirleyicilik katsayısı) değerlerinin düşük düzeyde olduğu kişilik özelliklerinin kariyer değerlerini açıklamada yetersiz kaldığı dolayısıyla bireylerin kariyer değerlerini açıklamada kişilik özelliklerinden başka değişkenlerin de etkili olabileceği sonucuna ulaşıldığı ifade edilebilir.

5. SONUÇ

İş ve kariyer seçiminin önemli olduğu üniversite dönemlerinde başta bireyin kendini iyi tanıması çok önemlidir. Bu açıdan bakıldığında kişilik ve iş uyumunun önemi bir kat daha artmaktadır. Çünkü kariyer seçimi demek belki de hayat boyu meşgul olacağınız işte mücadele etmek anlamına gelmektedir. Bir birey kendi kişilik özelliklerine uygun bir işte çalışmadığı zaman belki de hayat boyu sadece görev bilinci içerisinde sevmediği bir işle uğraşmak zorunda kalacaktır. Bu yüzden de daha bir işe başlamamış olan üniversite aşamasındaki öğrencilerin kişilik özelliklerinin farkında olarak hangi kariyer değerlerine önem verdiklerini bilmeleri kariyer tercihi yaparken ileride pişmanlık duymayacakları işlerde kariyerlerini geliştirmelerinin yolunu açacaktır. Bireysel farklılıkları ortaya çıkaran kişilik özellikleri bireylerin hangi kariyer değerine önem verdiğini ortaya koyabilir. Dolayısıyla kişilik özelliklerine uygun bir şekilde belirlenen kariyer değeri bireyin kariyer seçiminde de etkili olabilmektedir. Dolayısıyla kişilik özelliklerine uygun kariyer seçimi ise bireylerin yaşam doyumunu artırıcı bir etki yaratabilmektedir.

Kişilik özelliklerinin kariyer değerleri üzerindeki etkisini belirleyebilmek amacıyla yapılan analizler sonucunda kişilik özelliğine ait ortalamalara bakıldığında kişilik özelliklerinin kesin çizgilerle birbirinden ayrılamayacağı gelişime açıklık, dışadönüklük, uyumluluk, sorumluluk ve duygusal denge kişilik özelliklerinin her bireyde belirli oranlarda bulunabileceği dolayısıyla bireyin sadece bir kişilik özelliğiyle sınırlandırılmasının mümkün olmayacağı bunun yanında farklı kişilik

özelliklerini aynı anda taşıyabileceğini ve bu kişilik özelliklerinin birbirleriyle etkileşim içerisinde olduğu sonucuna ulaşılmış ancak erkek ve bayanlarda kişilik özellikleri arasında bir fark olup olmadığını belirlemek için yapılan analiz sonucunda bayan öğrencilerin duygusal denge kişilik özelliğinin erkeklere oranla daha belirgin olduğu ortaya çıktığı görülmüştür. Dolayısıyla bayanların düşünce ve davranışlarında duygularının etkisi altında kaldıkları sonucuna ulaşılmıştır. Kariyer değerlerine ait ortalamalar değerlendirildiğinde araştırmaya katılanların sırasıyla amaca kendini adama, güvenlik, yönetsel yetkinlik, meydan okuma, girişimcilik, hayat tarzı, otonomi ve teknik yetkinlik kariyer değerlerinde yoğunlaştıkları ve bu kariyer değerlerinin araştırmaya katılanların genelinde karşılıklı etkileşim içerisinde olduğu o yüzden de kesin çizgilerle birbirinden ayıramadığı görülmüştür. Yani bir bireyde birden fazla kariyer değeri aynı anda görülebilmektedir. Ancak bayanların ve erkeklerin kariyer değerleri arasında bir fark olup olmadığını belirleyebilmek amacıyla yapılan analiz sonucunda bayanların kariyer değerleri olan güvenlik, amaca kendini adama ve hayat tarzı boyutlarına erkeklere nazaran daha fazla önem verdikleri görülmüştür. Dolayısıyla bayanların aslında iş güvencesi aradıkları uzun süreli çalışmayı yani işte uzun süreli istihdamı tercih ettikleri ayrıca bireysel ve sosyal değerlere saygı duydukları, toplumu geliştirme ve olumlu yönde değiştirme çabalarının yüksek olduğu ve bayanların işin gerekleriyle ailevi ve kişisel ihtiyaçlarını bütünleştirmeye olanak sağlayacak fırsatların oluşması için çaba harcamaya çalıştıkları ifade edilebilir.

Analizler sonucunda elde edilen bulgular, kişilik özellikleriyle kariyer değerleri arasında anlamlı ilişkiler olduğunu ve kişilik özelliklerinin kariyer değerlerini açıklamada düşük düzeyde de olsa etkili olduğu sonucunu ortaya koymuştur. Bu konuda yapılan diğer çalışmalarla karşılaştırıldığında bu çalışmada elde edilen bulguların literatürdeki diğer yapılan çalışmaların bulgularıyla uyumlu olduğu ifade edilebilir (Schmitt vd. (2008), Rensburg vd. (2003), Bayram vd. (2012), Adıgüzel (2009), Gökdeniz ve Merdan (2011)).

Sorumluluk duygusuna sahip olan yani işlerinde kararlı ve tedbirli olanlar ve duygularına göre davrananlar ve yenilikçi düşünenler kariyerlerinde bağımsız çalışmak isterler. Bu tarz sorumluluk, duygusal denge ve gelişime açıklık kişilik özelliklerine sahip bireyler örgüt yaşamının katı kurallarında çalışmalarına adapte olamazlar ve örgüte uyum sağlayamazlar. Dolayısıyla bu tip kişiliklere sahip olanlar otonomi kariyer değerine daha fazla önem verirler. Dışadönük yani çevreleriyle sürekli iletişim halinde olan, girişken, kendini ifade edebilen, sosyal, eylem odaklı olan kişiler, duygusal denge açısından kendinden emin, sakin ve güvenli kişiler ile uyumluluk kişilik özelliği yani diğer bireylerle uyum içerisinde olan işbirliğine daha yatkın olan kişiler için güvenlik kariyer değeri daha ön plana çıkmaktadır. Yani bu tarz kişiler için iş ve istihdam güvenliği kariyer seçiminde belirleyici bir role sahiptir. Yeniliğe açık, yaratıcı ve sosyal açıdan uyumlu kişilik özelliklerine sahip olan bireyler daha çok teknik yetkinlik olarak bilinen işe ve göreve yönelik olarak teknik yeterliliklerini gösterme çabası içerisinde oldukları ve bir konuda uzmanlaşma istekleri daha ön plandadır. Sorumluluk duygusuyla hareket eden yenilikçi ve yaratıcı kişilik özelliğine sahip bireylerde yönetsel yetkinlik olarak bilenen problem çözme, kişilerle iletişim kurma, sorumluluk alma gibi kariyer değerleri daha ön planda tutulmaktadır. Yine sorumluluk sahibi yenilikçi kişilik özellikleri bireylerin daha girişimci olmalarına yani zorlu durumların üstesinden gelebilmek için risk alabilmelerine sebep olmaktadır. Yine sorumluluk duygusuyla hareket eden dışadönük ve yenilikçi kişilik tipleri için ise amaca kendini adama kariyer değeri daha önemli olmaktadır. Yenilikçi ve sorumluluk kişilik özelliğine sahip bireyler meydan okuma olarak isimlendirilen kariyer değerine önem vermektedirler. Bu tarz kişiler zorlu sorunları çözmek için uğraşırlar ve sürekli mücadele içinde rakiplerine karşı üstünlük elde etmek için çaba harcarlar. Çevreleriyle uyumlu, duygusal açıdan dengeli ve her alanda sorumluluk duygusuyla hareket eden bireyler için hayat tarzı kariyer değeri çok daha önemli görülmektedir. Dolayısıyla bu tarz bireyler aile ile mesleğin gerekliliklerini örtüşürme eğiliminde iş, aile ve kendi yaşam tarzı arasında denge kurmaya çalışmaktadırlar.

Bu araştırmanın en önemli kısıtı sadece bir üniversitenin bir fakültesinde nispeten dar bir örneklem üzerinde gerçekleştirilmiş olması sebebiyle sonuçların genelleştirilememesidir. Bu sebeple yapılacak olan değerlendirmeler yalnızca Aksaray Üniversitesi İİBF örnekleminde geçerli olacaktır. Araştırmanın diğer bir kısıtı da sadece üniversite öğrencilerinin örneklem olarak belirlenmesidir. Bu açıdan bundan sonra yapılması düşünülen diğer benzer çalışmalarda örneklem sayısının artırılması ve farklı üniversitelerde ve farklı sektörlerde araştırma sonuçlarının karşılaştırılması önerilebilir. Yine yapılması düşünülen benzer çalışmalarda bireylerin kariyer değerlerini etkileyebileceği varsayılan farklı değişkenlerle çalışılabilir.

KAYNAKÇA

- Adıgüzel, O. (2009). "Shein'in Kariyer Çapaları Perspektifinde Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Öğrencilerinin Kariyer Değerlerine İlişkin Bir Araştırma". Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Vol. 14, No. 2, 277-292.
- Aktaş, H., (2004). "The Importance of Career Anchor Notion for an Effective Career Planning and an Example Application at Turkish Air Force Undergraduate and Graduate Schools", Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Allport, G. W., Odbert, H. S. (1936). "Trait Names: A Psycho-lexical Study", Psychological Monographs, Vol. 41, 1-171.
- Anafarta, N. (2001). "Orta Düzey Yöneticilerin Kariyer Planlamasına Bireysel Perspektif", Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (2), 1- 17.
- Arnold, J. (1997). "Managing Careers into the 21st Century". London: Sage Publications Inc.
- Barrick, M. R., Mount, M. K. (1991). "The Big Five Personality Dimensions and Job Performance: A meta Analysis", Personnel Psychology, 44 (1), 1- 26.
- Barrick, M. R., Stewart, G. L., Piotrowski, M. (2002). "Personality and Job Performance: Test of No. Mediating Effects of Motivation Among Sales Representatives", Journal of Applied Psychology, Vol. 87, No. 1, 1-9.
- Başol, O., Bilge, E., Kuzgun, Ş. (2012). "Öğrencilerin Kariyer Değerlerini Etkileyen Unsurların Tespitine Yönelik Bir Araştırma: Bireysel Değerler", Electronic Journal of Vocational Colleges, Cilt 2, Sayı 2, 57-68.
- Batur, H. Z., Adıgüzel, O. (2014). "Schein'in Kariyer Değerleri Perspektifinde Öğrencilerin Kariyer Tercihlerini Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma: Isparta İli Fen Lisesi Öğrencileri Örneği", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (42), 327-348.
- Bayram, N., Gürsakal, S., Aytaç, S. (2012). "Öğrencilerinin Kariyer Değerlerini Açıklamada Kişiliğin Etkisi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi", Cilt:12, Sayı:2, 181-190.
- Bloxom, J. M., Bernes, K. B., Magnusson, K. C., Gunn, T. T., Bardick, A. D., Orr, D. T., McKnight, K. M. (2008). " Grade 12 Student Career Needs and Perceptions of the Effectiveness of Career Development Services Within High Schools", Canadian Journal of Counselling, Vol. 42, No. 2, 79-100.
- Bright, J. E. H., Pryor, R. G. L., Wilkenfeld, S., Earl, J. (2005). "The Role of Social Context and Serendipitous Events in Career Decision Making", International Journal for Educational and Vocational Guidance, Vol. 5, 19-36.
- Bruck, C. S., Allen, T. D. (2003). "The Relationship Between Big Five Personality Traits, Negative Affectivity, Type A Behavior, And Work-Family Conflict", Journal of Vocational Behavior, 63, 457-472.

- Cheung, H. Y., Wu, J. (2013). " The Influence of Parental Style on Career Decision-making Difficulties of University Students: The Role of Trait Anxiety", *International Journal of Comparative Education and Development*, Vol. 15, No. 2, 33-50.
- Çarıkcı, İ. H., Morçin, S. E. (2014). "Önlisans Turizm Öğrencilerinin Kariyer Değerleri: Sarıkamış Örneği", *Elektronik Mesleki Gelişim ve Araştırma Dergisi*, Cilt 2, 67-81.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G., Büyüköztürk, Ş. (2010). "Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik: SPSS ve LISREL Uygulamaları", Pegem Akademi, Ankara.
- Dangizer, N., Rachman-Moore, D., Valency, R. (2008). "The Construct Validity of Schein's Career Anchors Orientation Inventory", *Career Development International*, Vol. 13, No. 1, 7-19.
- Demirci, M. K., Özler, D. E., Girgin, B. (2009). "Beş Faktör Kişilik Modelinin İşyerinde Duygusal Tacize (Mobbing) Etkileri: Hastane İşletmelerinde Bir Uygulama", *Journal of Azerbaijani Studies*, 13-39.
- Digman, J. M. (1990). "Personality Structure: Emergence of The Five-Factor Model". *Annual Review of Psychology*, 21, 417-440.
- Erdheim, J., Wang, M., Zickar, M. J. (2006). "Linking The Big Five Personality Constructs to Organizational Commitment", *Personality and Individual Differences*, 41, 959-970.
- Feldman, D. C., Bolino, M. C. (1996). "Careers Within Careers: Reconceptualizing The Nature of Career Anchors And Their Consequences", *Human Resource Management Review*, Vol. 6, NO. 2, 89-112.
- Finnie, R. (2004). "The School to Work Transition of Canadian Post-secondary Graduates: A Dynamic Analysis", *Journal of Higher Education Policy and Management*, Vol. 26, No. 1, 35-58.
- Friedman, H. S., Schustack, M. W. (1999). " Personality: Classic Theories and Modern Research". USA: Allyn & Bacon.
- Gati, I., Krausz, M. (1996). "A Taxonomy of Difficulties in Career Decision Making, *Journal of Counseling Psychology*, 510-526.
- Gezen, T., Köroğlu, Ö. (2014). "Turizm Eğitimi Alan Öğrencilerin Kariyer Seçimine Etki Eden Kariyer Çapalarının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma", *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 16, Sayı 2, 213-234.
- Goldberg, L. R. (1981). "Language and Individual Differences: The Search For Universals in Personality Lexicons", *Review of Personality and Social Psychology*, Vol.1,141-165.
- Goldberg, L. R. (1990). "An Alternative 'Description of Personality' : The Big- Five Factor Structure", *Journal of Personality and Social Psychology* Vol. 59, No. 6, 1216-1229.
- Goldberg, L. R. (1992). "The Development of Markers for the Big-Five Factor Structure", *Psychological Assessment*, Vol. 4, No.1, 26- 42.
- Goldberg, L. R. (1993). "The Structure of Phenotypic Personality Traits", *American Psychologist*, Vol. 48, No. 1, 26-34.
- Gökdeniz, İ., Merdan, E. (2011). "Kişilik İle Kariyer Seçimi Arasındaki İlişkinin İncelenmesi", *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 3, Sayı: 2, 23-36.
- Harwood, S., Anglim, J., Tooley, G. (2015). "Type D Personality and The Five-Factor Model: A Facet-Level Analysis", *Personality and Individual Differences*, 83, 50-54.

- Hurst, J. L., Good, L. K. (2009). "Generation Y and Career Choice: The Impact of Retail Career Perceptions, Expectations and Entitlement Perceptions", *Career Development International*, Vol. 14, No. 6, 570- 594.
- İbrahimoglu, N., Ünalı, İ., Samancıoglu, M., Bağlıbe, M. (2013). "The Relationship Between Personality Traits and Learning Styles: A Cluster Analysis", *Asian Journal of Management Sciences and Education*, Vol. 2, No. 3, 93- 108.
- Jiang, J. J., Klein, G. (2000). "Supervisor Support and Career Anchor Impact on the Career Satisfaction of the Entry-Level Information Systems Professional", *Journal of Management Information Systems*, Vol. 16, No. 3, 219- 240.
- Judge, T. A., Heller, D., Mount, M. K. (2002). " Five-Factor Model of Personality and Job Satisfaction: A Meta-Analysis", *Journal of Applied Psychology*, Vol. 87, No. 3, 530–541.
- Kalaycı, Ş. (2005). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, Asil Yayın Dağıtım, Ankara.
- Koca A. İ. (2009). *Üniversite Öğrencilerinin Değerleri ve Bireysel Özellikleri ile Kariyer Tercihleri Arasındaki İlişki: Çukurova Üniversitesi'nde Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Koca, A. İ. (2010). "Kariyer Seçiminde Kariyer Değerleri İle Demografik Faktör İlişkisi: Çukurova Üniversitesi'nde Bir Araştırma", *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 14, Sayı 1, 56-70.
- Kozak, M. A., Dalkıranoglu, T. (2013). "Mezun Öğrencilerin Kariyer Algılamaları: Anadolu Üniversitesi Örneği", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 13, Sayı 1, 41-52.
- Kuzgun, Y. (2003). "Meslek Rehberliği ve Danışmanlığına Giriş", Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Lamsa, A. M., Sakkinen, A., Turjanmaa, P. (2000). "Values and Their Change During the Business Education: A Gender Perspective", *International Journal of Value-Based Management*, (13), 203- 213.
- McCrae, R. R., Costa, P. T. (1991). "The NEO Personality Inventory: Using the Five-Factor Model in Counseling", *Journal of Counseling and Development*, Vol. 69, 367-372.
- McCrae, R. R., John, O. P. (1992). "An Introduction to the Five-Factor Model and Its Applications", *Journal of Personality*, Vol. 60. No. 2, 175-215.
- McCrae, R. R. (2002). "Cross-Cultural Research on the Five-Factor Model of Personality". *Online Readings in Psychology and Culture*, Vol. 4, No. 4, 1-12.
- Merdan, E. (2013). "Beş Faktör Kişilik Kuramı İle İş Değerleri İlişkisinin İncelenmesi: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma", *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Elektronik Dergisi*, Sayı 7, 141-159.
- Mojgan, F. N., Kadir, R. A., Soheil, S. (2011). "The Relationship between State and Trait Anxiety with Career Indecision of Undergraduate Students", *International Education Studies*, VOL. 4, No. 3, 31- 35.
- Mount, M. K., Barrick, M. R., Scullen, S. M., Rounds, J. (2005). "Higher-Order Dimensions of The Big Five Personality Traits And The Big Six Vocational Interest Types", *Personnel Psychology*, 58, 447-478.
- Nelson, K. W. (2011). "Motivation and Personality: An Examination of the Big Five Personality Trait Factors and Their Relationship with Sales Performance in a Non-Cash Incentive Program", *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Capella University, Minnesota.

- Onay, M., Zel, U., (2011). "Kişi-Kültür Uyumunun Kariyer Planlaması Üzerindeki Etkileri" *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 12 (2) 2011, 265-278.
- Orenuga, O. O., Costa, O. O. (2006). "Characteristics and Study Motivation of Clinical Dental Students in Nigerian Universities". *International Dental Education*, Vol. 70, No. 9, 996-1003.
- Özbilgin, M., Küskü, F., Erdoğan, N. (2005). "Explaining Influences On Career 'Choice': The Case of MBA Students in Comparative Perspective", *The International Journal of Human Resource Management*, Vol. 16, No. 11, 2000-2028.
- Özdemir, Y., Mazgal, S. (2012). "Bir Kariyer Tercihi Olarak Girişimcilikte Dışsal Faktörlerin Etkisi: Sakarya Örneği", *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 7 (1), 87- 102.
- Peterson, J., Roger, A. (2009). "Career Anchor Profiles: An Exploratory Study Of Business School Participants In France", *Colloque international sur les indicateurs d'évaluation de la responsabilité sociale et environnementale des entreprises*, Lyon, Université Jean Moulin Lyon 3, France.
- Rensburg, S. V., Rothmann, J.C., Rothmann, S. (2003). "The Relationship Between Personality Characteristics and Career Anchors of Pharmacists, *Management Dynamics*, Vol.12, No. 3, 24-33.
- Richards, J. C., Schmidt, R. (2002). "Longman Dictionary of Language Teaching and Applied Linguistics" (4th ed.). London: Pearson Education.
- Saucier, G., Goldberg, L. R. (2001). "Lexical Studies of Indigenous Personality Factors: premises, Products, and Prospects", *Journal of Personality*, 69, 847- 879.
- Saucier, G., Tsaousis, I., Georgiades, S., Goldberg, L. R. (2005). "The Factor Structure of Greek Personality Adjectives", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 88, No. 5, 856-875.
- Schein E. H. (1996). "Career Anchors Revisited: Implications for Career Development in the 21 st Century", *Academy of Management Executive*, Vol. 00, No. 0, 80-88.
- Serin, E., Soran, S., Kılıç, A. O. (2014). "Üniversite Öğrencilerinin Kariyer Değerlerinin Eğitim Süreleri Açısından İncelenmesi Ve Bir Uygulama", *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 15, Sayı 1, 209- 220.
- Seçer, B., Çınar, E. (2011). "Bireycilik ve Yeni Kariyer Yönelimleri", *Yönetim ve Ekonomi*, Vol. 18, No. 2, 49-62.
- Schmitt, D. P., Realo, A., Voracek, M., Allik, J. (2008). "Why Can't a Man Be More Like A Woman? Sex Differences in Big Five Personality Traits Across 55 Cultures." *Journal of Personality and Social Psychology*, 94, 168–182.
- Somer, O., Goldberg, L. R. (1999). "The Structure of Turkish Trait-Descriptive Adjectives", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 76, No. 3, 431-450.
- Somer, O., Korkmaz, M., Tatar, A. (2002). " Beş Faktör Kişilik Envanterinin Geliştirilmesi-I: Ölçek ve Alt Ölçeklerin Oluşturulması", *Türk Psikoloji Dergisi*, 17 (49), 21-33.
- Taşlıyan, M., Arı, N. Ü., Duzman, B. (2011). "İnsan Kaynakları Yönetiminde Kariyer Planlama ve Kariyer Yönetimi: İİBF Öğrencileri Üzerinde Bir Alan Araştırması", *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, Cilt 3, Sayı 2, 231-241.
- Tekin, Ö. A. (2012). "Yabancılaşma ve Beş Faktör Kişilik Özellikleri Arasındaki İlişkiler: Antalya Kemer'deki Beş Yıldızlı Otel İşletmeleri Çalışanları Üzerinde Bir Uygulama", *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya.

- Uçar, S. (2010). "Emniyet Teşkilatında Kariyer Planlaması ve Bir Model Önerisi". Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Usal, A., Kuşluvan, Z. (2002). Davranış Bilimleri Sosyal Psikoloji, Barış Yayınları Fakülteler Kitabevi, Gözden Geçirilmiş 4. Baskı, İzmir.
- Ünal, B., Gizir, S. (2014). "Öğretim Elemanlarının Baskın Kariyer Çapalarının İncelenmesi: Mersin Üniversitesi Örneği", Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri, Syı 14, Cilt 5, 1743-1765.
- Yarnall, J. (1998). "Career Anchors: Results of an Organisational Study in the UK", Career Development International, Vol. 3, No. 2, 56-61.
- Zhang, L. F. (2002). "Thinking Styles and the Big Five Personality Traits", Educational Psychology, Vol. 22, No. 1, 17- 31.

EXTENDED ABSTRACT

EFFECT ON CAREER VALUES OF FIVE FACTOR PERSONALITIES: A RESEARCH ON UNIVERSITY STUDENTS

Introduction and Research Purpose

Career choice, which is one of the most important decisions of individuals in their lives, affects individuals throughout life. Therefore, the individual must make a correct and accurate decision in this election. Otherwise, the individual will be unhappy, inefficient and unwilling by experiencing the job dissatisfaction due to the wrong choice (Gökdeniz ve Merdan, 2011: 23). One of the issues that affect the career preferences of individuals is the personality traits of working individuals (Onay ve Zel, 2011: 266). Therefore, when choosing a career, the individual should make the best choice for his career values and personality (Gökdeniz ve Merdan, 2011: 23). Based on this information, the aim of the study was determined as "to examine the effects of personality traits on career values that are effective in determining career preferences of students".

Literature Review

When the literature related to personality and career values are examined; Adigüzel (2009) revealed that university students have different career values and especially showed that they intensified their security and stability career value, and they kept their job and employment security at the forefront. Gökdeniz and Merdan (2011) examined the relationship between the personalities and career choices of individuals working in the private sector. Bayram et al. (2012) showed that there were significant relationships between basic personality traits and career values, and that basic personality traits had a significant effect in explaining career values. Gezen and Köroğlu (2014) aimed to determine the career anchors affecting the students' career and career choice. Batur and Adiguzel (2014) focused on the factors affecting career choices based on Schein's career values. Rothmann (2001) revealed that South African administrators have a significant impact on their personality characteristics in explaining their career values. It can be stated that the findings obtained in this study are consistent with the findings of other studies in the literature compared to other studies (Schimitt vd. (2008), Rensburg vd. (2003), Bayram vd. (2012), Adigüzel (2009), Gökdeniz ve Merdan (2011) . The results of this study on the effects of personality traits on the career values of individuals reveal the importance of this study to increase the awareness of individuals about the subject.

Methodology

On the basis of the determined purpose, a study was conducted on 802 students studying at the Faculty of Economics and Administrative Sciences of Aksaray University in order to determine the career values of

university students, to reveal their differences in terms of some demographic characteristics and to determine the relationship between these values and personality traits. The Career Values Scale developed by Schein (1996) and adapted to Turkish by Aktaş (2004) was used in the study. The scale consists of 8 dimensions: "Independence/Autonomy", "Security /Stability", "Technical/Functional Competence", "General Managerial Competence", "Entrepreneurial/Creativity", "Life Style/Special Life", "Challenge/Competitiveness", "Dedication/Prestige". The Cronbach Alpha (α) value for the Career Value instrument, which was used for reliability analysis, was determined as 0.87. Five Factor Personality Scale developed by Goldberg (1992) and presented for free use by all researchers on the International Personality Item Pool WEB was used to determine the personality characteristics of university students. The scale consists of 5 dimensions: "Extraversion", "Agreeableness", "Conscientiousness", "Emotional Stability" and "Openness to experience". The Cronbach's alpha (α) value for the Five-Factor Personality Scale for reliability analysis was 0.74.

Results and Conclusions

The data obtained from the study were examined with descriptive statistics such as mean and standard deviation and also statistical techniques such as independent sample t-test, correlation and regression analysis. As a result of the analysis, it was determined that the career values of the students showed statistically significant differences in terms of some demographic variables. There were statistically significant positive correlations between the five factor personality dimensions and the career values dimensions in the research. According to research findings, it was determined that personality has significant effects on responsibility, emotional balance and dimensions of openness to development, autonomy as a career value; and extroversion, emotional balance and compliance dimensions have on security dimension; and developmental openness and compliance dimensions have on technical competence; and dimensions of responsibility and openness to development have on administrative competence; and openness to development and responsibility dimensions have on the dimension of entrepreneurship; responsibility, extroversion and openness to development have on the motto of self-devotion; openness to development and responsibility dimensions have on the challenge dimension, compatibility, emotional balance and dimensions of responsibility have on the dimension of life style.

SİYASAL PARTİZANLIĞIN BİR GÖSTERGESİ OLARAK SEÇİM HİLELERİ VE TÜRKİYE'DEKİ BAZI UYGULAMALARI



POLITICAL PARTISANSHIP AS AN INDICATOR OF THE SELECTION CHEATS AND SOME IMPLEMENTATIONS IN TURKEY



DOI: 10.25204/iktisad.429002

İsmail SAFİ*
Talip KURŞUNCU**

Öz

Çağdaş demokrasilerde adil ve eşit koşullarda gerçekleşen seçimlerde ortaya çıkan iktidarın muhalefete, muhaliflerin fikirlerine ve farklı yaklaşımlara çoğulculuk ve çok renklilik bağlamında tahammül göstermesi beklenmektedir. İktidarın beklenen tahammülü göstermemesi sonucunda ortaya siyasal partizanlık çıkmaktadır. Bu çalışmanın amacı siyasal partizanlığı, bir siyasal partizanlık türü ve seçim patolojisi olan gerrymanderingi ve gerrymanderingin Türkiye'deki örneklerini ortaya koymaktır. Siyasal Partizanlığın ve gerrymanderingin birbirleri ilişkilendirilerek ele alındığı bu çalışmada öncelikle siyasal partizanlık kavramı açıklanmış, daha sonra ise gerrymandering kavramı, tarihi ve türleri ele alınmıştır. Son olarak ise Türkiye'de görülen gerrymandering uygulamaları bölgesel seçim istatistikleri ışığında değerlendirilmiştir. Değerlendirmeler sonucunda bir siyasal partizanlık türü olan gerrymanderingin Türkiye'deki uygulamalarının bir kısmının amaçlanan sonuca ulaştığı gözlemlenmişken bir kısmının amaçlanan sonucu vermediği görülmüştür. Gerrymanderingi bir siyasal partizanlık ya da seçim patolojisi olarak etkisizleştirmek için ise iki yol sunulmuştur. Birincisi siyasal aktörlerin kendi aralarında uzlaşma yolunu seçmeleridir. Diğeri ise anayasada bu durumla alakalı düzenlemeler yapılmasıdır. Böylece iktidar partisi ile farklı görüşler arasında iletişim ve uzlaşma yolu daha işler hale gelecektir.

Anahtar Kelimeler: Siyasal Partizanlık, Siyasal Tahammülsüzlük, Seçim Sistemi, Gerrymandering, Seçim Patolojileri.

Abstract

It is expected that political power emerged in fair and equal conditions in contemporary democracies with tolerance in the context of pluralism and pluralism to the ideas of opposition and different approaches. Political partisanship is to emerge as a result that the government cannot show the expected tolerance. The aim of this study is to see the examples of gerrymandering in Turkey and gerrymandering that is a type of political partisanship and electoral pathology. In this essay that gerrymandering and political partisanship were associated with each other, political partisanship's concept was explained and then was discussed the history and kind of gerrymandering. Finally, gerrymandering and applications in Turkey were discussed in the light of regional election statistical data. Some of applications in Turkey of gerrymandering that is a kind of political partisanship as a result of evaluations has been seen to reach intended result but some of them has not. In this study, two ways are presented for inactivation of gerrymandering. First one is the specialization of political actors. The other one is to make arrangements about gerrymandering on the constitution. Therefore, communication and reconciliation between the party in power and different views will be better.

Keywords: Political Partisanism, Political Intolerance, Election System, Gerrymandering, Election Patalogies.

* Dr. Öğr. Üyesi, İstinye Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölüm Başkanı, e-mail: isafi@istinye.edu.tr
ORCID: 0000-0003-1832-3089

** Öğr. Gör., Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Gülşehir MYO, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, e-mail: kursuncut@gmail.com
ORCID: 0000-0002-6529-7277

1. GİRİŞ

Siyasal iktidarın belirgin işlevi toplumsal düzeni sağlamaktır. Devlet gücünü kullanarak toplumda düzeni sağlayan siyasal iktidar dediğimiz aslında hükümettir. Hükümetin toplumsal düzeni sağlayabilmesi için mutlaka rızaya dayalı bir hükümet olması ve adil seçimlerle iş başına gelmesi gerekmektedir. Böyle bir hükümet toplum düzeninin sağlanmasında mutlaka adalete uyulmalı, kuralları adalete uygun koymalı ve kuralların adil olduğuna toplumu inandırmalı ve ikna etmelidir. Bunun için de adil bir siyasal sistem içinde hareket etmelidir. Hangi durum ve şartta ele alınırsa alınsın bütün siyasal sistemler, temelde “demokratikleşme” çabası içerisindedirler ve demokratik ilkelere bağlılığı ön planda tutarlar. Bu bağlamda siyasal iktidarı ya da hükümeti elinde bulunduranların nasıl seçildiği demokratikleşme bağlamında önem kazanmaktadır.

Modern-çağdaş demokrasilerin iki temel özelliği çoğulculuk ve katılımcılıktır (Öztekin, 2001:66). Çoğulculuk, bugün batılı devletlerde uygulanan çoğulcu demokrasi geleneğinin adıdır. Siyasal iktidar yarışında her türlü düşünce ve ideolojinin kısıtlanmaksızın örgütlenerek katılabilmesi ve her türlü düşüncenin ve toplumsal katmanların parlamentoda ve demokratik platformlarda temsil edilebilmeleri, seslerini duyurabilmeleri, temsil ettikleri kitlelerin, toplumsal kesimlerin her türlü hak ve çıkarlarını koruyabilmeleridir. Katılımcılık ise siyasal iktidarı belirledikten sonra uyulacak kurallarla ilgili bir durumdur. Siyasal iktidarın aldığı kararlara halkın katılabilmesi ya da kararları etkileyebilmesi, gerektiğinde değiştirebilmesidir (Öztekin, 2001:67). Bir siyasal sistemin ne ölçüde çoğulcu ve katılımcı demokrasi modeli olduğuna karar verebilmemiz için öncelikli olarak seçimlere ve seçim sistemlerine bakmamız gerekmektedir.

Seçimler demokrasilerin olmazsa olmaz ön koşuludur. Bu doğrultuda seçimlerin nasıl yapıldığı, hangi sistemin uygulandığı ve rızaya dayanıp dayanmadığı soruları önem kazanmaktadır. Bu durumda ön plana çıkan ilke ise adalet ilkesidir. Yani seçmen kesiminin temsil isteklerinin ne derece gerçekleşip gerçekleşmediği mevzuu ortaya çıkmaktadır. Ülkeyi yönetmeye talip olanların bir araya geldiği siyasal partiler aracılığıyla yapılan seçimlerle siyasal iktidarı kullanacak olanlar ile onları takip edecek ve denetleyecek olan muhalefet kesimleri belirlenmiş olur.

Siyasal iktidarı elinde tutmak bundan sonraki en önemli sorundur. İktidar sahipleri için bir sonraki seçimi de garantiye almak ve mevcut durumu devam ettirmek en önemli mevzudur. Bunun için hükümet olan siyasi partilerin bir takım haksız uygulamalar yaptıklarını görmekteyiz. Siyasal partilerin, iktidara geldikten sonra kendilerini destekleyen seçmen gruplarına çeşitli şekillerde ayrıcalıklı işlem yaparak, bu kimselere haksız menfaat sağladıklarına şahit olmaktayız ki buna “siyasal partizanlık ya da siyasi kayırmacılık” adı verilmektedir. Böyle bir durumda bir siyasal yozlaşma türü olan partizanlığa, birçok ülkede olduğu gibi Türkiye’de de yaygın olarak rastlanmaktadır (Özsemerci, 2002:29). Siyasal partizanlık Türk siyasal hayatında siyasal partilerin kurulmasıyla başlamış ve cumhuriyetin her döneminde etkisini korumuştur. Cumhuriyetin ilk yıllarında ve tek parti döneminde dönemin olağanüstü şartları gereği çok fazla dikkat çekmemiştir; fakat çok partili hayata geçişle birlikte sık sık sözü edilen bir kavram olmuştur.

Siyasal partizanlık uygulamada kendini yoğunluklu olarak iki alanda göstermektedir. Birincisi bürokrasi de yani atamalarda, “ehliyet ve liyakat” esasına göre değil de siyasi amaçlara yönelmek ve partiye yakınlık ölçütünü ön planda tutarak atama yapılmaktadır. İkincisi ise kamu kaynaklarının dağıtımında öne çıkmaktadır. Kamu kaynaklarının dağıtımında yerindelik ve nesafet kuralının dışına çıkılarak o yerin partiye yakınlığı, bağlılığı ve oy potansiyeli dikkate alınmaktadır (Tutum, 1976:28-29).

Siyasal partizanlığın bir başka görüntüsü de seçim patolojileridir. Siyasal iktidarı elinde tutan siyasal parti, mevcut konumları kaybetmemek için bazen temsilde adalet ilkesinin dışına çıkmakta, seçimde adalet ilkesinin ihlal edilmesine yol açacak bir takım düzenlemeler yapılabilmektedir. Temsilde adalet ilkesinin ihlaline sebep olan düzenlemelere kısaca seçim patolojileri denmektedir.

Seçim çevreleriyle oynaması ya da seçim hileleri en bariz göstergeleridir. Seçim patolojileri bu çalışmanın konusunu teşkil etmektedir.

Seçim patolojilerinin araçlarından bir tanesi de gerrymandering olarak isimlendirilen seçim hilesidir. Seçilmişlerin, kamu yararı düşüncesini bir kenara bırakarak siyasi menfaat sağlamak için seçim çevrelerini kendi çıkarları doğrultusunda belirlemesi, seçim hukukunda gerrymandering olarak isimlendirilmektedir (Tunç vd., 2014:97). Tanımdan da anlaşılacağı gibi seçim çevrelerinin düzenlenmesi sorunu bir siyasi tercih sorunudur. Diğer bir ifade ile gerrymandering özel bir aday veya partiye seçmen avantajı sağlamak için seçim sınırlarının yeniden düzenlenmesidir (Mackenzie, 2009:1).

Gerrymandering ilk kez Amerikan siyasi tarihinde 1812 yılında ortaya çıkmasına karşın Türkiye’de de örnekleri yaşanmıştır. Bu doğrultuda kavramın incelenmesi, ne ifade ettiği ve nasıl kullanıldığı konuları önem kazanmaktadır. Gerrymandering üzerine Türkçe literatürde çok az çalışma yapılmıştır. Yapılan çalışmalar daha çok hukuksal boyutta kavramı ele alan ve Türkiye uygulamalarını dikkate almayan, örnekler üzerinde analiz yapmayan çalışmalardır. Bu durum çalışmanın gerekliliğini ve önemini ortaya koymaktadır. Oysaki gerrymandering örneklerini çok partili siyasi hayata geçişle birlikte fazlaca görmek mümkündür. Türkiye’de 1950’li yıllarda muhalif partilere oy veren bazı il ve ilçelerin cezalandırılması, örneğin Malatya’nın Malatya-Adıyaman olarak ikiye bölünmesi, Kırşehir’in ilçe yapılması, Nevşehir’in il olması, Abana ilçesinin Bozkurt-Pazaryeri ile birleştirilmesi yapılması gibi birtakım uygulamalar gerrymandering örneği olarak yaşanmıştır (Avaner, 2009:48).

Bazı Türkçe kaynaklar ayrıntısı ile bu konuyu ele almış olmakla birlikte Türkiye’de yaşanan örnekleri noktasında bir bütünlük arz eden çalışmaya rastlanmamıştır. Bu doğrultuda Türkiye’de gerrymandering uygulamaları konusunun işlenmesi bir ihtiyaç haline almıştır.

Bu araştırmanın amacı siyasi partizanlığın bir göstergesi olan gerrymandering konusunu Türkiye örnekleri üzerinden açıklamaktır. Gerrymandering kavramı üzerine teorik bilginin yanı sıra seçim ve seçim sistemleri ve Türkiye’deki gerrymandering uygulamaları, çalışmanın konularıdır. Çalışma, alandaki boşluğu doldurmak amacıyla hazırlanmış ve kendinden önce yapılan çalışmalara göre farklı bir analiz yöntemi kullanmıştır. Analiz mantığının altında yatan temel unsur, gerrymanderinge uygunluk bakımından temel kriter, mevcut uygulamaların siyasi iktidar lehine bir sonuç doğurup doğurmadığıdır. Bu bağlamda gerrymandering uygulaması olarak belirgin örnekler üzerinden hareket edilmiştir.

Çalışmamızı hazırlarken ulusal ve uluslararası literatürün yanı sıra Meclis zabıtlarına, yerel ve ulusal basın organlarına, istatistiki verilere, hatıratlara ve arşiv belgelerine başvurduk. Çalışmamız, tüm eksikliklerine rağmen, Türk siyasi hayatına dair literatüre katkı yapmayı amaçlamaktadır.

2. SEÇİM VE SEÇİM SİSTEMLERİ

2.1. Seçim ve Seçim Sistemi Kavramları

Seçim kavramı, geniş anlamda birçok seçenек arasından yapılan tercihi ifade etmektedir. Fakat anayasa hukuku ve siyaset bilimi açısından seçim kavramı dar bir anlam taşımaktadır.

Dar anlamı ile seçim bir kamu görevini yerine getirecek kişi ya da kurulun ilgili seçmenlerce bir veya daha çok aday arasından belli birini veya birkaçını seçerek belirlenmesi durumudur (Türk, 2006:76; www.tdk.gov.tr). Diğer bir tanımı ise yönetilenlerin yönetenleri belirlemesiyle sonuçlanan hukuksal yöntemler ve işlemler bütünü olmasıdır (Yüce, t.y.:1). Bir diğer tanım ise, demokrasilerdeki temsil ilkesinin bir sonucu olarak ortaya çıkmış mekanizmanın adıdır (Güvenir, 1982:215). Bu mekanizma demokratik ülkelerin olmazsa olmaz koşullarındandır.

Dar anlamda seçimden yola çıkarak geniş anlamda bir tanımlama yapacak olursak seçim sistemini şöyle tanımlayabiliriz: Seçme ve seçilme hakkı, seçim çevreleri ile seçim sürecinin başından sonuna kadarki süreç, yani adayların adaylık başvurusundan seçmenlerin oy haklarını kullanması ve sonuçların açıklanmasına kadar geçen süreç ve işlemler, bunları yapan bütün kişi ve kuruluşlar, seçim sürecini yöneten ve denetleyen kurumlarla alakalı kurallar bütünüdür (Türk, 2006:76-77).

Yukarıda sayılanlar geniş anlamda seçim sistemini oluşturmaktadır. Dolayısıyla dar anlamda seçim sistemi denince yalnızca yurttaşların kullandıkları oyların değerlendirilmesine ve seçilecek kişilerin belirlenmesine ilişkin yöntem ve teknikler anlaşılmaktadır. Türkiye’de seçim sistemi kavramı, genellikle dar anlamda, yani oyları parlamento sandalyelerine dönüştürmekte uygulanan yöntem anlamında kullanılmaktadır (Özbudun, 1995:522). Seçim yönteminin, yurttaşların belirli bir süreliğine kendi adlarına ülkeyi yönetecek olanları nasıl seçeceklerini ve oylarının nasıl bir değerlendirmeye tabi olacağını göstermesi ise seçim sistemleri ile alakalıdır. Seçim sistemlerinin, yani seçilecek olan kişinin nasıl seçileceği ve oyların nasıl değerlendirileceği konusu seçim yasaları ile belirlenip düzenlenmektedir (Güvenir, 1982:215). Dikkat edilmesi gereken nokta ise vatandaşların hiçbir baskı ve zorlamaya maruz kalmadan oy kullanabilmelerini sağlamaktır. Bu durum da oyun gizliliği, oyların açık sayımı, seçimlerin yargı organları tarafından denetimi ve gözetimi ile alakalıdır (Tunç vd., 2014:9). Diğer türlü seçimin, uygulanan seçim sisteminin ve demokrasinin zedelenmesi söz konusu olacaktır ve seçimin gerekliliği noktasında boşluk doğacaktır.

Çalışmanın konusu itibari ile seçim formülleri, seçim çevresinin büyüklüğü, parlamento büyüklüğü ve seçim barajı gibi geniş anlamda seçim sistemini ilgilendiren konularda önem kazanmaktadır (Tunç vd., 2014:14-15). Bu doğrultuda çalışmada kullanılacak seçim sistemi kavramından geniş anlamda seçim sistemi anlaşılmalıdır.

Günümüzde birçok seçim sistemi uygulanmakla birlikte uygulanan bütün seçim sistemleri temelde iki seçim sistemine dayanmaktadır. Bu sistemler çoğunluk seçim sistemi ve nispi temsil sistemidir (Ünlükaplan, 2003:47). Bu iki sistem dışında karma sistemler de mevcuttur. Bu ayrıma seçim formülleri de denmektedir (Özbudun, 1995:522).

Çoğunluk sistemi diğer oylara bakılmaksızın en çok oyu alanın kazandığı sistemdir (Yüce, t.y.:2). Çoğunluk sistemi seçim çevrelerinin büyüklüğü ve çıkarılacak milletvekili sayısı dikkate alındığında iki şekilde uygulanabilmektedir. İlk olarak, ülkenin birer milletvekili çıkaracak seçim çevrelerine ayrılmasıdır (Güvenir, 1982:221). Bu seçenek tek turlu ya da iki turlu seçimle gerçekleştirilebilmektedir. Tek turlu sistemde geçerli oyların basit çoğunluğunu almak adayın kazanması için yeterlidir (Yüzbaşıoğlu, 1996:106). İki turlu sistemde ise ilk turda oyların basit çoğunluğunu alan adayın değil, o seçim çevresinde kayıtlı seçmen sayısının dörtte birinden fazla oy almış olmak şartıyla, oyların yüzde 50’sinden fazlasını alan yani salt çoğunluğu alan aday seçilmektedir. İlk turda bu yeterli sayılara ulaşamayan adayların, oyların en az yüzde 12,5’ünü alanların katılabileceği ikinci tur seçim yapılmaktadır. İkinci turda bu kez oyların basit çoğunluğunu alan aday seçilmektedir (Yüzbaşıoğlu, 1996:108). İkincisi ülkenin birden fazla milletvekili çıkaracak büyük seçim çevrelerine ayrılmasıdır. Bu durumda seçmenler kendi çevrelerinden çıkacak milletvekili sayısı kadar oy pusulasına isim yazabilmektedir (Güvenir, 1982:222). Bu sistemde, partiler her seçim çevresinde seçilecek milletvekili sayısı kadar aday göstermektedir. Seçmenler, oy pusulasını liste halinde kullandığı için bu yöntemle listeli seçim, birden çok adaya oy verdiği için de çok isimli seçim usulü denmektedir (Yüzbaşıoğlu, 1996:110). Söz konusu bu sistem partilerin adayları arasında seçim imkânı taşımaktadır, yani adayların sırasını parti değil, seçmen belirlemektedir.

Nispi temsil sisteminde ise oylar orantısız olarak sandalyelere dönüşmektedir (Tunç vd., 2014:16). Temel çıkış noktası ülkenin yarısından bir fazlasının yönetimi elinde bulundururken, ülkenin yarısından bir eksik kısmının yönetimde söz sahibi olmamasıdır (Güvenir, 1982:225). Nispi temsil sistemi yapısı gereği birden fazla milletvekili çıkaran seçim çevrelerinde uygulanmaktadır (Özbudun, 1995:523). Nispi temsil sistemi temelde iki yöntemle kullanılmakla birlikte yeni

yöntemlerde geliştirilmektedir. Temel iki yöntemden birincisi d'Hondt yöntemidir. D'Hondt yönteminde seçim çevresinde her partinin aldığı oy oranı sırası ile 1'e, 2'ye, 3'e... bölünmektedir. Bu bölünme işlemi seçim çevresinden çıkarılacak milletvekili sayısına ulaşılan kadar gerçekleştirilmektedir. Ulaşılan sonuçlar parti ayrımı yapılmaksızın büyükten küçüğe sıralanıp, bu sıralamaya göre milletvekilliği dağılımı yapılmaktadır (Türk, 2006:90).

İkinci yöntem ise milli bakiye yöntemidir. Bu yöntemde artık oylar¹, tüm seçim çevrelerini kapsayan ulusal seçim çevresinde toplanmakta ve hiçbir partiye verilmemiş olan milletvekillikleri partiler arasında dağıtılmaktadır (Ünlükaplan, 2003:48).

Karma seçim sisteminde ise çoğunluk esaslı ve nispi temsil esaslı sistemlerin bazı özellikleri alınarak ülke yapısına göre değişen bir seçim sistemi oluşturulmaktadır. Karma sistemlerin ortaya çıkartılmasında kullanılan teknikler; seçim çevrelerinin yeniden düzenlenmesi, yani seçim çevrelerinin ya daraltılmasını ya genişletilmesini ya da genel olarak ülke düzeyinde seçim barajlarının konulmasına yönelik çalışmalardır. Bu sistemde milletvekillerinin ne kadarlık kısmının çoğunluk seçim sistemine, ne kadarlık kısmının nispi seçim sistemine göre seçileceği ülkeden ülkeye değişmektedir (Yüce, t.y.:5).

Bir ülkede hangi seçim sisteminin uygulanacağı konusunda temsilde adalet diğer ismi ile demokratik seçim ilkesi ve yönetimde istikrar ilkeleri büyük önem taşımaktadır. Seçim kanunları bu iki ilkedен birine öncelik vermekte ya da bu iki ilke arasında bir denge kurulmasına özen göstermektedir (Tuncer, 2006:167). Toplumlar türdeş birimler değildir. Her toplumda farklı görüş, kimlik, köken, din ve sınıftan bireyler vardır. Bu durum toplumsal taleplerin türdeş olmaması sonucunu doğurmaktadır. Dolayısıyla, ülke yöneticilerinin farklı toplumsal gruplardan gelen farklı siyasal taleplere kulak vermesi ve politikalarını bu doğrultuda belirlemeleri gerekmektedir. Diğer bir ifade ile seçimler sonucunda oluşacak olan meclisin toplumun her kesimini temsil etmesi gerekmektedir. Bu durum temsilde adalet ilkesidir (Erdoğan, 1999:16-17). Temsilde adalet ilkesi aynı zamanda demokrasinin bir gereğidir. Ancak temsilde adalet ilkesi tek başına seçimleri ülkeye faydalı hale getirememektedir. Bu doğrultuda temsilde adalet ilkesine zarar verebilecek bir başka ilke olan yönetimde istikrar ilkesi ön plana çıkmaktadır.

Seçimler yalnızca temsilcileri yani karar alma mekanizmasındaki üyeleri belirlemekten ibaret değildir; aynı zamanda seçmenlerin kendilerini yönetecek kişileri seçtikleri bir mekanizmadır (Tunç, vd., 2014:10). Vatandaşların istikrarlı hükümetleri istikrarsız hükümete tercih ettikleri bir gerçektir. Bu durumda seçim sistemi belirlenirken etkili olan diğer bir ilke yönetimde istikrar ilkesidir (Erdoğan, 1999:18). Kısacası temsilde adalet ilkesi, seçmen tercihlerinin adil bir şekilde meclise yansıtılmasıdır. Yönetimde istikrar ilkesi ise istikrarlı hükümetlerin kurulmasıdır, diyebiliriz (Tuncer, 2006:168). Anayasamızın 67'nci maddesinde de "*Seçim kanunları, temsilde adalet ve yönetimde istikrar ilkelerini bağdaştıracak biçimde düzenlenir*" denmektedir (www.tbmm.gov.tr). Önemli olan bu iki ilkeyi ortak bir noktada buluşturarak ülke menfaatlerini ve demokrasiyi birlikte düşünmek ve dengeyi kurabilmektir. Kısaca incelenen bu seçim sistemlerinden yola çıkarak Türkiye'de uygulanan seçim sistemlerine bakılacaktır.

2.2. Türkiye'de Seçim ve Seçim Sistemleri

Cumhuriyetin ilanından çok partili hayata geçtiğimiz 1945 yılına kadar ülkemizde iki dereceli seçim sistemi uygulanmıştır (Tuncer, 2006:168). Çok partili hayata geçtikten sonra yapılan ilk seçimlerden yani 1946'dan sonra ise 27 Mayıs 1960 askeri darbesine kadar olan dönemde yapılan bütün seçimlerde "tek turlu basit çoğunluklu liste sistemi" uygulanmıştır (Güvenir, 1982:235). Bu sistem ülkemizde çok orantısız sonuçların çıkmasına sebep olmuştur. Örnek olarak 1950 seçimlerine

¹ Seçim çevresinde kullanılan oylar kazanılacak sandalye sayısına bölündükten sonra kazanılan sandalyeler dışında kalan oylar artık oylardır.

bakacak olursak Demokrat Parti oyların yüzde 53,4'ü ile meclis sandalyelerinin yüzde 83,6'sını alırken, Cumhuriyet Halk Partisi oyların yüzde 39,8'i ile sandalyelerin sadece yüzde 14,4'ünü alabilmiştir (Taşcıoğlu, 2014:243). Bu durum aynı zamanda temsilde adalet ilkesi açısından sorunlu bir sonuç doğurmuştur.

Çok partili hayata geçişle birlikte yapılan ilk seçim 1946 yılında olmuştur. Bu seçimde CHP 396, DP 62 ve Bağımsızlar 7 sandalye kazanmıştır. Türkiye geneli 465 milletvekili için ancak 273 aday gösterebilen DP, 62 milletvekili çıkarınca, bir yandan seçimlerin dürüst yapılmadığını ileri sürmüş bir yandan da seçimlerin güvenceye kavuşturulmasını istemiştir. Yani bu seçim sisteminin yapay çoğunluklar yarattığını ileri sürerek, değiştirilmesini talep etmiştir. Fakat bundan sonra yapılacak üç seçimde de aynı sistem uygulanmıştır. Bu durum DP'nin şikâyet ettiği sistem kendi lehlerinde sonuç verince değiştirmeye yanaşmadıklarını göstermektedir (Yüzbaşıoğlu, 1996:113). Sonuç olarak iktidara hangi parti gelirse gelsin kendisine daha fazla fayda sağlayacak sistemi tercih etmektedir, diyebiliriz.

1950, 1954 ve 1957 yıllarındaki genel seçimlerde uygulanan geniş bölge listesi usulü çoğunluk sisteminin istikrar ilkesini gerçekleştirmiş, ancak temsilde adalet ilkesi açısından olumsuz sonuçlar vermiştir. Bu sisteme bir tepki olarak 1961 Anayasası ile temsilde adaleti öne çıkaran nispi temsil sistemine geçilmiştir (Ünlükaplan, 2003:51).

1960 askeri darbesinden sonra anayasa ve seçim kanununu hazırlamak üzere Kurucu Meclis oluşturulmuştur. Kurucu Meclis, 306 Sayılı Milletvekili Seçimi Kanunu ile TBMM seçimleri için nispi temsil sisteminin bir örneği olan barajlı d'Hondt sistemini öngörmüştür. Cumhuriyet Senatosu içinse 304 Sayılı Cumhuriyet Senatosu Üyeleri Seçimi Kanunu ile liste usulü çoğunluk sistemini kabul etmiştir. Fakat 1964 tarihinde çıkartılan 447 Sayılı Kanun Cumhuriyet Senatosu üyelerinin seçiminde, nispi temsil sisteminin örneği olan d'Hondt yöntemini öngörmüştür (Yüzbaşıoğlu, 1996:114-115). Bu sistemlerin öngörülmesi çoğunluk sisteminin sebep olduğu orantısızlıktır (Taşcıoğlu, 2014:243). 1965 yılında seçim kanunu bir kez daha değiştirilmiş ve TBMM ile Cumhuriyet Senatosu için milli bakiye sistemi getirilmiştir. Seçim kanununda bir değişiklik de 1968 yılında olmuştur. Bu değişiklikle birlikte TBMM ve Cumhuriyet Senatosu seçimleri için seçim çevresi barajlı d'Hondt sistemini öngörmüştür. Fakat Anayasa Mahkemesi baraja dair hükümleri iptal etmiştir. Bu iptal sonucunda barajsız d'Hondt sistemi 12 Eylül 1980 askeri darbesine kadar devam etmiştir (Özbudun, 1995:528-529). Kısacası 1961 Cumhuriyet Senatosu seçimlerinde liste usulü çoğunluk sistemi, 1961 milletvekili ve 1964 Cumhuriyet Senatosu seçimlerinde çevre barajlı d'Hondt sistemi, 1965 milletvekili ve 1966 Cumhuriyet Senatosu seçimlerinde milli bakiye sistemi, 1969, 1973, 1977 milletvekili ve 1968, 1973, 1975, 1977, 1979 Cumhuriyet Senatosu seçimlerinde barajsız d'Hondt sistemi uygulanmıştır (Tuncer, 2006:169).

12 Eylül 1980 askeri darbesinden sonra Kurucu Meclis tarafından 13 Haziran 1983 tarihli ve 2839 sayılı Milletvekili Seçimi Kanunu kabul edilmiştir. Bu kanun d'Hondt sistemini öngörmekle birlikte genel baraj ve seçim çevresi barajı olmak üzere iki tür barajı da öngörmektedir (Özbudun, 1995:530). Bu doğrultuda yapılan 1983 milletvekili seçimlerinde çift barajlı d'Hondt seçim sistemi uygulanmıştır (Tuncer, 2006:169). 1987, 1991 milletvekili seçimlerinde ise çift baraja ek olarak kontenjan yöntemi de eklenmiştir. Yani 4, 5 ve 6 milletvekili çıkartan seçim çevrelerinde en yüksek oyu alan partiye bir sandalye daha verilmiştir (Erdoğan, 1999:59-60). 1995 milletvekili seçiminden bu yana olan 1999, 2002, 2007, 2011, 2015 ve 2018'de yapılan seçimlerin tamamında ülke barajlı d'Hondt sistemi uygulanmıştır.

3. SİYASAL PARTİZANLIK VE TÜRKİYEDE'Kİ UYGULAMALARI

3.1. Siyasal Partizanlık

Partizan kelimesi Fransızca kökenli olup “partici” anlamına gelmektedir. Dolayısıyla partizanlık “particilik” anlamı taşımaktadır (www.tdk.gov.tr). Siyasal partiler ise şüphesiz siyasal sürecin en önemli unsurlarından birisidir (Akyüz, 2009:107). Bir diğer ifade ile siyasal partiler, demokrasi ve siyasi hayatın vazgeçilmez unsurlarındandır. Ülke yönetimlerinin siyasi bir veya birden fazla parti elinde olduğu düşünülünce partilerin önemi daha çok vurgulanmış olacaktır. Yönetim hangi siyasi partinin elinde olursa olsun beklenti her vatandaşa ve her görüşe eşit yaklaşılması ve eşit hizmet götürülmesi yönünde olacaktır (Yıldız, 2017:429-430). Ancak bu durum genellikle beklenildiği gibi olmamaktadır. Siyasi partiler iktidara geldikten sonra kendilerini destekleyen seçmen kitlesine çeşitli yöntemlerle ayrıcalıklar sağlayarak bu kişilere yarar sağlamaktadırlar. İşte bu olayın ismi siyaset biliminde “siyasal partizanlık” ya da “siyasi kayırmacılık” olarak geçmektedir. Diğer bir ifade ile siyasal partizanlık siyasi partilerin militanlarını seçim dolayısıyla aldıkları desteklerden ötürü ödüllendirmeleridir (Aktan, 2001:58; Özkanan ve Erdem, 2014:192). Bu ödüllendirme en basit haliyle memurluklara yandaşlarını alma, hizmet önceliğini yandaşlarına verme vb. şekillerde yapılmaktadır (Yıldız, 2017:430). Daha sarıh bir ifadeyle, siyasi partilerin, iktidara geldikten sonra kendilerini destekleyen seçmen gruplarına çeşitli şekillerde ayrıcalıklı işlem yaparak, bu kimselere haksız menfaat sağlamalarına “siyasal partizanlık ya da siyasi kayırmacılık” adı verilmektedir.

Partizanlık uygulamada kendini yoğunluklu olarak iki alanda göstermektedir. Birincisi bürokrasi de yani atamalarda, ‘ehliyet ve liyakat’ esasına göre değil de siyasi amaçlara yönelmek ve partiye yakınlık ölçütünü ön planda tutarak atama yapılmaktadır. İkincisi ise kamu kaynaklarının dağıtımında öne çıkmaktadır. Kamu kaynaklarının dağıtımında yerindelik ve nesafet kuralının dışına çıkılarak o yerin partiye yakınlığı, bağlılığı ve oy potansiyeli dikkate alınmaktadır (Tutum, 1976:28-29).

Böyle bir durumda bir siyasal yozlaşma türü olan partizanlığa, birçok ülkede olduğu gibi Türkiye’de de yaygın olarak rastlanmaktadır (Özsemerci, 2002:29). Partizanlık ve siyasi fanatizm Türk siyasal hayatında siyasal partilerin kurulmasıyla başlamış ve cumhuriyetin her döneminde etkisini korumuştur. Cumhuriyetin ilk yıllarında ve tek parti döneminde dönemin olağanüstü şartları gereği çok fazla dikkat çekmemiştir; fakat çok partili hayata geçişle birlikte sık sık sözü edilen bir kavram olmuştur. Siyasi fanatizmin ve partizanlığın belki de en ciddi anlamda eleştirildiği ve gündeme geldiği yıllar 1945-1960 yıllarıdır. 1950 seçimleri ve sonrasında sık sık gündeme gelen bu olumsuz uygulamalar 1954 seçimleri sonrası doruk noktasına ulaşmıştır. Siyasal partizanlığın bu dönemde görüntüsü ödüllendirme ve cezalandırma şeklinde olmuştur.

Bu dönemde ödüllendirme bağlamında verebileceğimiz örnekler Adıyaman ve Nevşehir ilçelerinin 1954 seçimleri sonrasında il yapılması olmuştur. Yine aynı dönemde Uşak ve Sakarya da il yapılmıştır. Dönemin seçim kayıtları ilçe bazında yer almadığı için kesin bir yorum yapılamamakla birlikte dönemin bir geleneği halini almış olan seçim ödülü, il vaatleri vermek ve gerçekleştirmektir. Bu doğrultuda bakılacak olursa bu ilçelerin il yapılmasını birer seçim menfaati olarak görmek mümkün olmaktadır.

Kayırmacılık olarak nitelendirdiğimiz siyasal partizanlık ödüllendirmenin yanı sıra cezalandırma işlemleri ile de karşımıza çıkabilmektedir. Cezalandırmanın olduğu yerde ise baskının olması kaçınılmazdır. Bu doğrultuda bakacak olursak Türkiye’de siyasal partizanlık özellikle çok partili hayata geçişle birlikte yani 1950’ler de ön plana çıkmıştır. Bunun ilk örneği olarak ise Resmi İlan Kararnamesini vermek mümkündür. Bu kararname ile ilanların dağıtımı hükümetin takdirine bırakılmış ve hükümet gazeteleri yandaş olanlar ve olmayanlar şeklinde ayırmaya başlamıştır² (Yıldız, 1996:496).

² Bkz. <https://www.ilan.gov.tr/kurumsal-resmi-ilanlar-tarihcesi>

Bahsedilen baskı ve cezalandırma işlemi birçok yöntemle yapılabilmektedir. Bu doğrultu da Türkiye’de “Malatya Hadisesi” olarak kayıtlara geçen olay bir örnek olay teşkil etmektedir. Malatya ili İnönü’nün memleketi ve CHP’nin kalesi konumundadır. DP Malatya halkının bu tutumundan dolayı cezalandırma yoluna gitmiştir. Bu doğrultuda ilk olarak Malatya’daki mülki teşkilatta değişikliğe gidilmiş, Malatya Valisi Sait Koçak görevden alınmış, yerine ise Turgut Babaoğlu görevlendirilmiştir (Ulus, 5.10.1950:1). Göreve yeni başlayan Vali Babaoğlu belediye ziyaret ettiği sırada duvarda İnönü’nün fotoğrafını görmüş ve ziyaret sonrasında vali yardımcısı aracılığıyla Cumhurbaşkanı Celal Bayar’ın yakın zamanda Malatya’yı ziyaret edeceğini, Cumhurbaşkanı’nın İnönü fotoğrafını ziyareti sırasında görmek istemeyeceğini, üstelik bu konuda bakanlar kurulunun mutlak kararı olduğunu ve bir an önce fotoğrafın kaldırılmasını talep etmiştir. Belediye Başkanı Muzaffer Akalın, bakanlar kurulu kararının devlet daireleri hakkında çıkarılmış bir karar olduğunu, kararın “belediyelerin özerkliği ilkesi” sebebiyle belediyeler için geçerli olmadığını, ayrıca bakanlar kurulu kararında belediyeleri bağlayan net bir hüküm bulunmadığını söyleyerek fotoğrafın kaldırılması yönündeki talebi reddetmiştir (Ulus, 14.10.1950:3). Bunun üzerine Vali Babaoğlu 10 Ekim 1950 tarihinde emniyet müdürünü, daire amirleri ve peşlerinde 5 adet polisle belediyeye yollayarak fotoğrafın kaldırılması konusunda ısrarını tekrar etmiştir. Belediye Başkanı Akalın bakanlar kurulu kararının fotoğrafın duvarda durmasını içermediği yönündeki görüşünü yineleyerek, Malatyalı olan İnönü’nün fotoğrafını vefa amacıyla indirmediğini, fotoğrafın duvarda yer almasının il meclisi kararıyla alındığının ve yine il meclisinin vereceği kararla indirilebileceğini söylemiştir. Ek olarak ise böyle bir isteğin sözlü olamayacağını, valinin bu konuda ısrar etmesi durumunda yazılı emir ile talep etmesi gerektiğini belirtmiştir (Ulus, 10.10.1950:1-6). Sözlü emir yerine getirilmediği için emniyet müdürü üç gün içerisinde Malatya’daki görevinden uzaklaştırılmış ve Muğla’ya gönderilmiştir (Ulus, 15.10.1950:3). Yerine partiye bağlı bir emniyet müdürü atanmıştır.

14 Ekim 1950 tarihinde Vali bu kez polis ve jandarmayı birlikte kullanarak, hatta zora başvurarak, belediye önünde toplanan büyük halk kitlesine rağmen, belediye binasına silah zoruyla girmiş, İnönü’nün fotoğrafını indirerek olayı sonlandırmıştır (Ulus, 15.10.1950:1-3). Bu olay Malatya merkezinde kalmamış, şehrin diğer ilçelerine de sıçramış ve bütün CHP’li belediyelerdeki İnönü fotoğrafları zorla indirilmiştir. Bunun üzerine yerel basın ve CHP yandaşı ulusal basın Vali Babaoğlu’nu sert dille eleştirmiş ve “Malatya Valisi” yerine “Demokrat Vali” ifadesini kullanmışlardır (Ulus, 11.10.1950:6).

14 Ekim 1950 tarihinde Malatya Belediye Başkanı Muzaffer Akalın “Devlet dairelerinde ve resmi kurumlarda yalnızca Atatürk’ün fotoğrafının asılması” hakkındaki bakanlar kurulu kararına muhalefet etmek ve CHP Genel Başkanı İsmet İnönü’nün fotoğrafını belediye salonuna asmakta ısrar ederek, “partizanlık yapmak” suçlaması ile bakanlar kurulu tarafından görevden el çektirilmiştir. Ayrıca İç İşleri Bakanlığı Muzaffer Akalın hakkında soruşturma başlatmıştır (Ulus, 15.10.1950, 1). Bu olay Türk siyasal hayatında siyasal partizanlığın bariz örneklerinden biri olarak yerini almış ve “Malatya Hadisesi” olarak adlandırılmıştır.

Siyasal partizanlığı yalnızca ödüllendirme ve cezalandırma kriterleri ile algılamak doğru olmayacaktır. Siyasal partizanlık kavramı iktidar-muhalefet ilişkisi içerisinde tam anlamıyla doldurulması güç bir terimdir. Bu doğrultu da çalışmamızın temel konusu niteliğinde ve siyasal partizanlığın belirgin örneklerinden birisi olan, aynı zamanda bir siyasal patoloji türü olan gerrymandering kavramı ve olgusu incelenecek olup Türkiye’deki uygulamaları açıklanmaya çalışılacaktır.

3.1.1. *Gerrymandering*

Temsili demokrasinin temel niteliği, siyasal eşitlikten hareketle vatandaşların tercihine cevap verebilen bir siyasal iktidarın seçilmesidir. Geniş ölçekli modern demokrasilerde vatandaşlar doğrudan hükümet politikalarını seçmezler, daha ziyade vatandaşlar siyasal partiler üzerinden

temsilcilerini seçerler; onlar da siyasal kararların alınmasında temsil ettikleri kesimler adına karar mercii olurlar ve politikaların seçiminde karar verirler. Bu doğrultuda genel olarak seçimlerin vatandaşlara iki yönden hizmet ettiğini söylemek doğru olacaktır. Birincisi politik tercihlerin yansıtılmasıdır ki, bu politikacıları seçim ödülü ya da seçim cezası gibi unsurlar aracılığıyla daha duyarlı politikalar izlemeye teşvik etmektedir. İkincisi ise hükümetin kararlarını ve politikalarını belirlemesidir. Bu nedenle oylar ile sandalye sayısı arasındaki ilişki yani orantı önem kazanmaktadır. Böylece hükümet politikaları daha adil ve uygun şekilde ortaya çıkacaktır (Caughey vd., 2017:5). Dolayısıyla seçimler, seçim sistemi, seçim çevreleri gibi kavramlar ve seçimlerin işlevi gibi olgular önem kazanmaktadır.

Gerrymandering riski, seçim çevrelerinde farklı yapıların ve çok fazla üyenin yarıştığı coğrafi seçim çevrelerinin doğal bir özelliğidir. Seçim çevreleri orantılı temsil sistemleri için bazı avantajlar sağlarken, bir takım dezavantajları da beraberinde getirmektedir. Bahsedilen dezavantajların başında seçim çevrelerinin oluşturulması sırasında ortaya çıkacak manipülasyonlara karşı seçim çevreleri sisteminin savunmasız olması gelmektedir. Seçime yüksek oranda etki edebilecek bölgeler için seçim çevrelerini hazırlayanların hileli ve kendilerine fayda sağlayıcı uygulamaları olabilmektedir. Bu yöntemle belirli bir grup, kişi ya da kişiler seçimler için desteklenebilmektedir. Bu uygulamanın temelinde rakip kesimin oy alacağı bölgeleri parçalayarak bir kesimin menfaati doğrultusunda seçim çevrelerinin oluşturulması veya bu kesimin seçmenini kazanabileceği şekilde bölgelere dağıtılması yatmaktadır (Cover, 2018:9-10).

Buradan hareketle gerrymandering kavramının tanımına ve ortaya çıkışına bakacak olursak; seçilmişlerin, kamu yararı düşüncesini bir kenara bırakarak siyasi menfaat sağlamak için seçim çevrelerini kendi çıkarları doğrultusunda belirlemesi, seçim hukukunda gerrymandering olarak isimlendirilmektedir (Tunç vd., 2014:97). Diğer bir ifade ile coğrafi olarak seçim çevrelerinin birleştirilmesi ya da ayrılması yani seçim haritasının yeniden şekillendirilmesi halinde gerçekleşen; genellikle bir çıkar grubu, sosyal grup, parti vb. oluşumların lehine yapılan bir uygulamadır. Bu uygulama yani seçim çevrelerinin birleştirilmesi ya da ayrılması bir manipülasyon olarak karşımıza çıkmaktadır (Ansolabehere ve Palmer, 2016:741). Tanımdan da anlaşılacağı gibi seçim çevrelerinin düzenlenmesi sorunu bir siyasi tercih sorunudur. Gerrymandering ile özel bir aday veya partiye seçmen avantajı sağlamak için seçim sınırlarını yeniden kurmak amaçlanmıştır (Mackenzie, 2009:1). Bir diğer ifade ile gerrymandering aracılığıyla seçim çevreleriyle oynayarak belli siyasi partilerin oy potansiyellerinin olduğu alanları yeniden şekillendirip seçim sonucunu etkilemek amaçlanmaktadır (Uzeltürk, 2006:255). Bu uygulama Türk siyasal hayatında zaman zaman tekerrür eden bir seçim patolojisi uygulamasıdır.

Gerrymandering kavramı, Amerikan siyasi tarihinde çok eskilere, 19. yüzyılın ilk çeyreğine kadar dayanan bir kavramdır (Scheidegger, 2004:1). Gerrymandering kavramı ilk kez 1812 yılında ortaya çıkmış ve bu tarihten beri Amerikan politika hilesi olarak kabul edilmektedir (Caughey, vd., 2017:1).

Gerrymandering teriminin ortaya çıkışı Elbridge Thomas Gerry, eyalet başkanıyken yani valiyken 1812 seçimi öncesi Massachusetts Eyaleti'nin seçim çevresini kendi partisi olan Demokratik Cumhuriyetçi Parti³ lehine düzenlemesi ile ortaya çıkmıştır (Tunç vd., 2014:97-99). Vali Gerry'nin ortaya çıkardığı ve daha sonra Demokratik Cumhuriyetçilerin takip ettiği gerrymanderingde amaç Demokratik Cumhuriyetçi seçmenleri muhaliflere karşı daha baskın kılmak ve fark yaratmak yani

³ 1790 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde kurulan ilk siyasi partilerdendir. Daha sonra kurulan parti ise Whigler'dir. Amerikan siyasi tarihinde iki partili sistemin doğmasını sağlayan Demokratik Cumhuriyetçilerdir. Demokratik Cumhuriyetçilerin kurucuları Amerikan Anayasasının yazarı olarak bilinen James Madison ve Amerikan Bağımsızlık Bildirgesinin yazarı Thomas Jefferson'dur. Partinin temelleri Philadelphia'da atılmış, teşkilatlanmasını New York'ta gerçekleştirmiştir. Amerika Birleşik Devletleri'nin yedinci başkanı Andrew Jackson öncülüğünde Demokratlar Demokratik Cumhuriyetçiler den ayrılarak, bugün de devam eden kendi partilerini kurmuşlardır. Kısaca ayrılanlar Demokratlar, kalanlar Cumhuriyetçiler olmuştur.

Demokratik Cumhuriyetçilerin sandalye sayısını artırmaktır (Caughey vd., 2017:1). Terim Vali Gerry'nin desteği ile oluşturulan seçim çevresinin harita üzerinde semender hayvanına benzemesinden dolayı Vali Gerry'nin soyadı ile İngilizce salamander olarak nitelenen semender hayvanının isminin birleşmesinden oluşmaktadır (Cover, 2018:8). Gerrymandering terimi ilk kez 26 Mart 1812 tarihinde Boston Gazette'de Elkanah Tisdale'nin çizmiş olduğu karikatürle kullanılmıştır (Tunç vd., 2014:97-99). Karikatür Şekil 1'de verilmiştir.

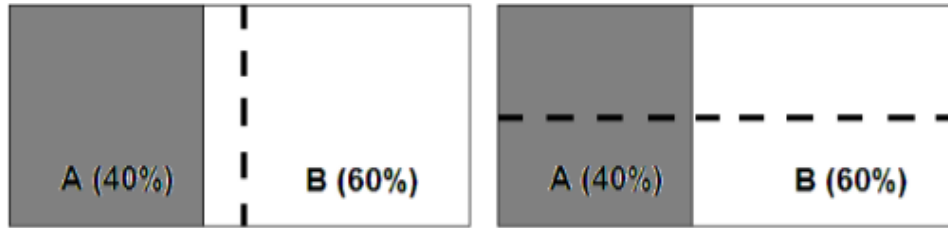
Şekil 1⁴: Gerrymandering Tasvirli Karikatür



Kaynak: Wang, 2014.

Gerrymanderingi bir örnekle açıklamak gerekirse Mackenzie'nin vermiş olduğu şekilli örneği incelemek açıklayıcı ve yerinde olacaktır. Bu örneğe göre aşağıda verilen her bir şeklin iki milletvekili çıkarıyor ve kesik çizgiler ise iki seçim çevresine ayırıyor olarak kabul edilmiştir.

Şekil 2: Gerrymandering Örneği



A ve B partileri birer milletvekili çıkarmıştır. B partisi iki milletvekili çıkarmıştır.

Kaynak: Mackenzie, 2009: 2

Örnekten de anlaşılacağı gibi bölgenin batısında tüm nüfusun yüzde 40'ı A partisine oy vermektedir. Bölgenin doğusunda ise tüm nüfusun yüzde 60'ı B partisine oy vermektedir. Eğer bölge doğu ve batı yönünde eşit oranda bölünürse her parti bir sandalye kazanmaktadır. Ancak oy çoğunluğuna sahip B partisi seçim çevrelerini yeniden düzenleme sürecini kontrol ederse ve bölgeyi kuzey ve güney yönünde eşit oranda bölerse B partisi her iki koltuğu da kazanacaktır (Mackenzie, 2009: 2). Tamda bu noktada seçim çevrelerinin iktidar partisi lehine düzenlenmesi iktidar partisine daha fazla temsilci yani milletvekili kazandıracaktır.

Gerrymandering uygulamalarının partizan gerrymandering ve ırksal gerrymandering olmak üzere iki çeşidi vardır. Bu iki gerrymandering türü de ayrı başlıklar altında incelenecektir. Her iki

⁴ 1812 yılında Elkanah Tisdale tarafından çizilen karikatür (Wang, 2014).

gerrymandering uygulaması analiz edilirken ortaya 4 farklı standart koyulacaktır. İlk olarak gerrymanderingin eşit olmayan oy hakkına odaklanması ki, bu gerrymanderingin zararlı yönüdür. İkincisi gerrymanderingin kolay yönetilebilir olmasıdır ki burada seçim çevrelerini düzenleyenler ön plana çıkmaktadır. Üçüncüsü eşit olmayan oyların neden olduğu sonuçlar itibariyle bir gerrymandering tanımlaması ve sonuncusu da gerrymanderingin yapısal bir politik gerçek olmakla birlikte anayasal bir suç konusu olarak da ön plana çıkmasıdır (McDonald ve Best, 2015:312). Bahsedilen bu standartlar ırksal gerrymandering ve partizan gerrymandering tanımlamaları içerisinde eritilerek analiz edilmeye çalışılacaktır.

3.1.1.1. Irksal Gerrymandering

İrksal gerrymandering ülke genelinde hiçbir seçim çevresinde çoğunluğu sağlayamayan ama siyaseten temsil edilmesi gerektiği düşünülen bazı etnik, dini ya da mezhepsel gruplara özel seçim çevresi oluşturulmasıdır (Tunç vd., 2014:101). Bu durum ülkeler içerisinde ayırım yapılmaksızın her grubun temsil edilmesi ve ülke birliğinin sağlanması açısından kullanılabilen bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır. Çağdaş liberal demokrasilerde çok renkliliğe ve çok sesliliğe hizmet eden bir uygulamadır. Böylece sistem meşruiyet krizi yaşamayacaktır.

Azınlıkları olarak adlandırabileceğimiz bu etnik, mezhepsel ya da dini grupların temsil edilmesi birkaç yolla olabilmektedir. Bunlara baktığımız da azınlıkların temsil hakkı, parlamenter meclislerde ya da parlamento komisyonlarında azınlıklara belirli sayıda kota verilmesi yoluyla sağlanabilir. Yine azınlıkların bölgesel düzeyde yoğunluk gösterdiği yerlerde tek adaylı seçim çevreleri etkin bir azınlık temsil hakkını sağlayabilir (Ulusal Azınlıkların Kamusal Yaşama Etkin Katılımına İlişkin Lund Tavsiyeleri ve Açıklayıcı Not (www.osce.org), 1999:8-9). Yani azınlıklar lehine yönelik uygulanacak bir gerrymandering, diğer bir ifade ile azınlıkların temsilci çıkarabileceği bir seçim çevresi oluşturmak azınlıkların temsili için kullanılacak bir yöntem olabilir. Bahsettiğimiz yollar dışında ulusal düzeyde seçim barajının durumu, azınlıkların seçime teşviki, kullanılan seçim sistemi vb. bazı kavramlar da azınlıkların temsili noktasında önemli kavramlardır.

Bu yönüyle ırksal gerrymandering olumlu karşılanmış ve hatta faydalı bulunmuştur. Ancak politikacılar yerel ölçekte her zaman korumacı olmamaktadır. Korumacılığın yanı sıra oy oranlarını en üst düzeye çıkarabilme ve partiye sadık kişilerin seçilmesi adına partizanca bir tutum takılabilmektedirler. Tam da bu amaçtan dolayı çoğunluk seçmenin bulunduğu seçim çevreleri oluşturulabilmekte ve azınlık partisini destekleyen seçmenler olabildiğince az bulunacakları seçim çevresine yerleştirilebilmektedir (McCarty vd., 2009:668). Sonuç olarak ırksal gerrymandering birçok yönüyle olumlu karşılanırsa da iş gerçekliğe döküldüğünde politikacılar ırksal gerrymanderingi uygulamaktan kaçınabilmektedirler. Bu nokta da karşımıza partizan gerrymandering olarak adlandırılan gerrymandering türü çıkmaktadır.

3.1.1.2. Partizan Gerrymandering

Partizan gerrymandering siyasi bir yarar sağlamak için seçim çevresini belirlemektir. Diğer bir ifade ile diğer partiye oy veren seçmenlerin oylarının bir çevrede az kalacak şekilde sıkıştırılmasıdır (Tunç vd., 2014:101). Bu yönüyle aslında demokrasi ilkeleri açısından tehlikeli bir durum ortaya çıkarmaktadır.

Gerrymandering 200 yılı aşkın bir süredir Amerikan politik tarihinde tartışma konusu olmuştur ve halen olmaktadır. Bununla birlikte 200 yılı aşkın süredir devam eden tartışmalardaki odak noktası bu tür bir gerrymanderingin partizan bir nitelik taşıyıp taşımadığıdır. Üstelik partizan gerrymanderingin olup olmadığı üzerinde bir standart da oluşturulamamıştır. Bu durum oldukça rahatsız edici bir durumdur. Seçim sonuçları konusundaki çıkarımsamalar, seçim itirazları ve bu konuda kurulan komisyonların çabaları partizan gerrymandering uygulamalarının olup olmadığı,

partizan çoğunluğun azınlığa tahakkümü ve bu konuda ki hukuksal çabalar ortada durmaktadır. İddialarda ki önemli vurgu ise azınlığın sesinin dışlanmasıdır (McDonald ve Best, 2015:312). İrsal gerrymandering olgusunun uygulama noktasında sorunlarla karşılaşması ve politikacıların azınlığın temsili noktasında kendi partilerinin temsil ve oy oranlarını üst düzeye çıkarma hevesleri azınlıkların dışlandığı iddialarını doğurmuştur. Bu durum aynı zamanda azınlıklar için daha düşük seçim güvenliği ortaya çıkarırken, çoğunluk kesimin partisi için tam tersi bir durumu meydana getirmektedir. Sonuçta partizan gerrymandering rekabetçi olmayan seçim çevrelerini daha rekabetçi olmayan yerler haline getirmekte ve kutuplaşmayı artırmaktadır (McCarty vd., 2009:668). Dolayısıyla partizan gerrymandering azınlıkların temsil hakkının ortadan kaldırılmasının yanı sıra toplumsal bir hizipleşmeye sebep olmaktadır.

Partizan gerrymandering, çağdaş demokrasiler için aslında istenmeyen bir uygulamadır ve toplumda genellikle huzursuzluklara yol açmaktadır. Üstelik partizan gerrymandering uzunca bir süre yargının görev alanı dışında tutulmuş ve siyasi bir sorun olarak görülmüştür. Seçimlerde avantajlı duruma geçmek için seçim haritalarıyla oynanması ve farklı nüfusa sahip seçim bölgeleri yaratılması, temelde ayrımcılığa uğrayan seçmen kitlesi yaratma planlarına karşı ancak Amerika Birleşik Devletleri'nde 1986 yılında hukuksal yollar açılabilmiştir (Caughey vd., 2017:1-2). Amerikan Yüksek Mahkemesi (Yargıtay) son 30 yılda 3 adet partizan gerrymandering davası ile karşılaşmıştır. Mahkeme bunlardan ikisini görev alanında kabul ederek yargılama sürecini işletmiştir. Mahkeme partizan gerrymanderingin önemli bir anayasal sorun olduğunu oy birliği ile kabul etmiş olsa da, meşru bir uygulama olarak görmeye devam etmiş, mahkeme kurulunun çok az bir kısmı partizan gerrymanderingin gayrimeşru bir siyasi sorun olduğunda ısrar etmiştir. Kurulun çoğunluk kısmı ise partizan gerrymanderingin gayrimeşru bir siyasi sorun olmasından ziyade anayasal bir sorun olduğu noktasında ısrar etmiştir. Bu davaları açanların birçoğu öldüğü için de davalar düşmüştür (Cover, 2018:3). Ancak 2016 yılında partizan gerrymanderingin meşru olmayan bir siyasi uygulama olduğu kararı Amerikan yargısı tarafından alınabilmiştir. Amerikan yargısı Wisconsin'ın eyaletinin 2011 yılı eyalet meclisi haritasını geçersiz sayması sonucunda ciddi bir sonuç alınabilmiştir (Caughey vd., 2017:1-2). Ancak gerrymanderingin siyasi bir problem olarak kabul görmesi ve anayasal bir suç olarak görülmesi arasında ki tartışmalar halen devam etmektedir. Bu bağlamda siyasiler, gerrymandering uygulamalarının mahkemelerin görev alanına girip girmediği tartışmaları üzerinde durmuşlar, mahkeme ise iki farklı açıdan konuya yaklaşarak gerrymanderingin görev alanında olduğunu ortaya koymuştur. Bu yaklaşımlardan birincisi "seçmenin hakları" standartlarının belirlenmesi noktasında, diğeri ise seçmen kimlikleri noktasında olmuştur. Bu doğrultuda mahkeme, seçim çevreleri irsalsal ya da azınlık seçmenleri etkilediği zaman iki kısıtlama öngörmüştür. Birincisi seçim çevrelerinin yeniden düzenlenmesi ile gerrymanderingin önüne geçmek, ikincisi ise azınlık grupların oylarının seyreltilmesi yasağıdır (Cover, 2018:10-15). İkinci kısıtlama gerrymanderinge uygun bir haritanın en başından ortaya çıkmasını engellemek adınadır.

Gerrymandering ile mücadele noktasında Amerikan mahkemelerinin müdahalesi konusunun ortaya çıkardığı bir başka tartışma konusu ise mahkemelerin siyasallaştığı iddiaları üzerine olmuştur.

Partizan gerrymandering uygulamasının demokrasi ve toplum üzerine bir takım etkileri söz konusudur. Bu etkileri incelemek gerrymanderingin siyasi iktidar mücadelesi içerisinde kullanılan bir hile olmaktan çok daha fazla anlam taşıdığını görmek adına önemlidir. Amerika'da hukukçular, akademisyenler, politikacılar, medya, reformcular ve vatandaşların birçoğu gerrymanderingin demokratik değerlere karşı büyük bir tehdit oluşturduğu fikrine katılmaktadırlar. Ancak seçim çevrelerini doğru çizmek konusu üzerinde anlaşmazlıklar devam etmektedir. Bu aynı zamanda gerrymandering alanlarının tanımlanması ve ölçülmesi konusunda da anlaşmazlık olması demektir. Seçim çevreleri, seçim rekabeti, seçmen katılımı, temsilde adalet⁵ konusu da dâhil olmak üzere birçok demokratik değeri tehdit etmesi bakımından gerrymandering kavramı problemlili bir kavramdır.

⁵ Temsilde adalet ilkesinin ihlali literatürde ve özellikle gerrymandering ile mücadele için mahkemelerde temel tezlerden birisi olarak kullanılan "etkenlik uçurumu" ya da "verimlilik uçurumu" olarak ta kullanılmaktadır. Çözüm olarak ise

İnsan sağlığı gibi demokrasinin de sağlıklı işlemesi; hastalıklı olmaması gerekmektedir. Ancak demokrasinin sağlığı insan sağlığı gibi basite indirgenecek bir durum değildir, demokrasi çok boyutlu bir kavramdır. Gerrymanderingi bir demokrasi hastalığı olarak kabul edersek, tıpkı doktorların yaptığı gibi basit bir tedavi yöntemi bulmak mümkün değildir. Öncelikli olarak demokratik yapının çok boyutluluğu üzerinden hareket ederek birçok yönden incelemek gerekmektedir. Başlangıçta yapısal değerlerin neler olduğuna bakmalıyız ki buradaki önemli unsur da seçim çevreleridir.

Seçim çevrelerini sınırlamaya yönelik yaklaşımlar akademik çevrelerin de tartışma konusu içerisinde yer almaktadır. Seçim çevresinin sınırlanması büyük partilere avantaj sağlamaktadır. Bu da haksız rekabeti ortaya çıkarmaktadır. Daha rekabet edilebilir bir durum ve ortam yaratmak için bölgelerin mümkün olduğunca adil dağıtılması tavsiye edilmektedir. Bu rekabetçi yaklaşım adaylar ve partiler arasındaki seçim rekabeti üzerinde durmaktadır. Rekabetçi yaklaşıma göre adil seçim çevresi dağıtımıyla daha duyarlı, daha hesap verilebilir bir durum ortaya çıkması teşvik edilmektedir. Oysa gerrymanderingin partizanca seçim çevresini oluşturması toplumsal kesimleri ideolojik uçlara iterek kutuplaşmaya ve siyasal tıkanıklığa sebep olmaktadır. Bu durum aynı zamanda yasa koyucuların duyarlılığını da azaltmaktadır. Yine gerrymandering aracılığı ile seçimin kazanılmasını garantileyen güvenli bölgelerin oluşturulması ve bu tarz seçim çevrelerinin sayılarının artırılması nitelikli meydan okuyucuları sindirmekte, parti seferberliğini azaltmakta, seçmen katılımını azaltmakta, görevlilerin mevcut performansını düşürmekte ve popülerlik duygusunu azaltmaktadır. Sonuçta ise siyasal katılımın ve seçim zaferinin önemi azalmaktadır (Cover, 2018:20-24). Bu doğrultuda gerrymanderingin demokrasi, toplum ve siyaset üzerindeki olumsuz etkileri sıralanacaktır.

İlk olarak bölgesel ölçekte seçim rekabetini azaltmakta ya da tamamen ortadan kaldırmaktadır. İktidar partisi lehine seçimin avantaj sağlayacağı ve seçim sonuçlarının önceden tahmin edilebileceği şekilde iktidar partisi için güvenli bölgeler oluşturmaktadır. Güvenli bölgeler oluşturulması yasa koyucuların seçim çevresiyle alakalı tasarımlarıyla ilgilidir. Bu durum seçmen katılımını azaltır. Öyle ki seçilecek aday ya da parti önceden kazanacağını bildiği için oy toplamaya yönelik seçmeni teşvik edici kampanyaların önemini azaltacak ve seçmenin siyasal ilgisi azalacaktır. Kısacası seçimler seçmeni teşvik etmeyecektir (www.palwv.org). Ayrıca seçmen sonucunu kolaylıkla tahmin edebileceği bir seçimde oy verme noktasında geri duracaktır. Seçimlere katılım oranı bir hayli düşecektir. Dolayısıyla siyasal katılım oranı bir hayli düşecektir.

İkinci olarak gerrymandering gücün tek bir elde toplanması noktasında zararlıdır. Öyle ki bir seçimden sonraki seçime kadar milletvekilleri vicdanları ile değil, cezalandırılmamak için hareket edeceklerdir (www.palwv.org). Yani gerrymandering toplumsal bir patoloji olmanın yanı sıra bir korku sebebi olarak ta karşımıza çıkmaktadır.

Üçüncü olumsuz etkisi ise seçim maliyetlerinin artması ile alakalıdır. Seçim çevresinin değiştirilmesi aynı zamanda seçim propagandası ve kampanyasının masraflarını da artırabilmektedir. Öyle ki uygulanacak bir seçim kampanyasında belirlenmiş olan seçim çevresinde seçmen ile seçilecek olan arasındaki mesafe artabilmektedir. Bu durum kapı-kapı, yüz-yüze yapılacak olan seçim propagandasının önüne geçebilmekte, farklı seçim propagandası yöntemlerine siyasileri yönlendirmekte, daha ucuz propaganda yöntem ve araçlarının yerine, kitle iletişim araçlarının daha çok öne çıkacağı, kitlesel reklam gibi maliyeti yüksek propaganda araçlarını gerekli kılmakta, dolayısıyla seçim maliyetini artırmaktadır (www.palwv.org).

Gerrymanderingin dördüncü olumsuz etkisi temsilde adalet ilkesini ihlali üzerinedir. Adil seçim kavramı üzerinden hareketle partizan oyların bir bölgede toplanması sonucunda, yani eşit olmayan oyların ağırlığının sebep olduğu adaletsizlik sonucunda, bazı partiler daha az koltuğa sahip olurken bazıları daha fazla koltuğa sahip olmakta ki bu durum temsilde adaletsizlik oluşturmaktadır. Böyle

“etkenlik uçurumu önlemi” ya da “verimlilik uçurumu önlemi” başlığı altında öneriler dile getirilmiştir (Cover, 2018:3-6).

bir durumda oy oranı ve koltuk dağılımı arasında uçurum oluşmakta, temsilde adaletsizlik ortaya çıkmakta ve partiler arasındaki denge bozulmaktadır. İşte bu noktada gerrymandering iktidar partisine avantaj sağlarken diğer partilerin koltuk sayılarını azaltarak dezavantajlı bir durum ortaya çıkarmaktadır. Bu hali ile sorulması gereken soru gerrymanderingin anayasal bir suç olup olmadığıdır (McDonald ve Best, 2015:312). Bu soru halen tam anlamıyla cevap bulamamakla birlikte gerrymanderingin siyasal bir problem mi yoksa anayasal bir problem mi olduğu noktasında tartışmalar devam etmektedir. Amerikan mahkemelerinin bu konudaki fikri henüz netleşmemiştir.

Gerrymanderingin son ve en tartışmalı olumsuz etkisi ise siyasal kutuplaşmaya sebep olup olmadığı noktasındadır. Kutuplaşma hemen hemen her toplumda ve her sosyal ilişki düzeyinde gözlemlenebilen bir olgudur. Ancak, kutuplaşma konusunu bir problem haline dönüştüren şey, kutuplaşmanın ileri seviyelerinde sosyal barışı ve huzuru, gruplar arası adaleti ve toplumsal güvenliği tehdit etme potansiyelinin olmasıdır.

Kutuplaşmayı en basit hali ile kişilerin tercihlerinin kutuplara (uçlara) doğru yönelmesi olarak tanımlayabiliriz. Bu durum farklı kutuplardaki görüşlerin ve ideolojilerin ortasında bulunan konsensüs, yani uzlaşma merkezinin zayıflaması demektir. Diğer bir ifade ile karşıt gruplarda yer alan birey ya da partilerin birbirleri ile müzakere yani uzlaşma olasılığının zayıflaması demektir (Bilgiç vd., 2014:164-165).

Gerrymandering ve siyasal kutuplaşma arasında ilişki olup olmadığı konusu henüz tartışılan bir konudur. Ancak araştırmacıların birçoğu aralarında güçlü bir ilişki olduğunu iddia etmektedir. Hatta bazıları “gerrymandering çağında” olduğumuzu dahi iddia etmektedir. Amerika’da ki pek çok seçim gözlemcisi seçim çevrelerinin yeniden yapılandırılmasının pek çok benzer seçmen tercihi olan ilçelerde partizanlığı ve ideolojik oy kullanma davranışını artırdığını gözlemlemiştir (McCarty vd., 2009:666). Diğer bir ifade ile gerrymandering partizanlığı artıran ideolojik kutuplaşmayı beslemektedir. Bu durum aynı zamanda partilerin birbirlerine meydan okumalarını artırmakta ve karşılıklı müzakere yoluyla uzlaşmanın önüne geçmektedir (www.palwv.org). Yine çoğunluk, azınlık bölgeleri gibi bazı seçim çevreleri oluşturmak ve yasal düzenlemeler yapmakta siyasal kutuplaşmayı şiddetlendirmektedir (McCarty vd., 2009:667). Sonuç olarak gerrymanderingi kutuplaşmaya sebep olan unsurlardan birisi olarak tanımlamak doğru olacaktır.

Gerrymanderingin bu etkileri yalnızca Amerika siyaseti ve Amerika toplumu için geçerli değildir. Bundan dolayı partizan gerrymandering ışığında gerrymanderingin Türkiye’deki uygulamaları incelenecektir.

3.1.2. Türkiye’de Gerrymandering

Türkiye’de 1950’li yıllarda muhalif partilere oy veren bazı il ve ilçelerin cezalandırılması, örneğin Malatya’nın Malatya-Adıyaman olarak ikiye bölünmesi yani Adıyaman’ın il yapılması, Kırşehir’in ilçe yapılması, Nevşehir’in il olması, Abana ilçesinin Bozkurt-Pazaryeri ile birleştirilmesi, Sakarya’nın il yapılması gibi birtakım uygulamalar gerrymandering örneği olarak yaşanmıştır. Nevşehir’in, Sakarya’nın ve Adıyaman’ın il olması dışında bu uygulamaların hepsinden daha sonra dönülmüştür (Avaner, 2009:48). Yine 6360 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu seçim çevreleri üzerine etki ettiği için bahsedilen örneklerle birlikte gerrymandering ölçütünde değerlendirilecektir.

3.1.2.1. Kırşehir’in İlçe, Nevşehir’in İl Yapılması

Kırşehir’in ilçe olmasına giden süreç Millet Partisi (MP) ve Osman Bölükbaşı’nın Demokrat Parti ve Adnan Menderes ile Millet Partisi’nin kuruluş yılı olan 1948’den beri sert tartışmalara girmesi ile başlamıştır (Özüçetin, 2009:528). Fakat Ankara 3. Sulh Ceza Mahkemesi’nde açılan dava sonucunda partinin “dini esasa dayanan ve gayesini saklayan bir cemiyet olduğu” sonucuna varılmış ve parti 27 Ocak 1954’te resmen kapatılmıştır (Ahmad, 2016:136). Bunun üzerine eski MP’liler 9 Şubat 1954’te

Cumhuriyetçi Millet Partisi'ni (CMP) kurmuşlar ve partinin ilk şubesini de Kırşehir'de açmışlardır (Özüçetin, 2009:530). Yeni parti kurulduktan kısa bir süre sonra 2 Mayıs 1954 tarihinde genel seçimler yapılmıştır. 1954 seçimlerde CMP 40 ilde seçime katılabilmiş, yalnızca Kırşehir ilinde seçimleri kazanarak 5 milletvekili çıkarmıştır (Tunç vd., 2014:122). Bu seçim sonucunda Kırşehir CMP'ye oy verdiği için ilçe yapılarak cezalandırılmıştır (Göktepe, 2010:369). 30 Haziran 1954 tarih ve 6429 Sayılı Kırşehir Vilâyetinin Kaldırılmasına ve Nevşehir Kazası (Nevşehir) Adıyla Yeni Bir Vilâyet Kurulmasına Dair Kanun ile Kırşehir ilçeye dönüştürülmüş, Niğde'ye bağlı Nevşehir kazası ise il statüsü kazanmıştır. Bu arada Kırşehir, ilçe olarak Nevşehir'e bağlanmıştır. 1957 seçimleri öncesinde Kırşehir, seçmenlerin oylarını kazanmak amacıyla 12 Haziran 1957 tarih ve 7001 sayılı Nevşehir Vilayetine Bağlı Kırşehir Kazasında (Kırşehir) Adıyla Yeniden Bir Vilayet Kurulması Hakkında Kanun ile tekrar il haline getirilmiştir (Tunç vd., 2014:124). Gerrymanderingin Kırşehir'de uygulanış biçimine baktığımızda bir ceza yöntemi olduğu kadar oy getireceği düşüncesi ile ödül olarak ta kullanılmış olduğu görülmektedir. Kırşehir 1957 seçimlerinde tekrar il yapılmış; fakat CMP'yi destekleyen Kozaklı ve Hacıbektaş Nevşehir'e bırakılmıştı. Amaç CMP'nin 1957'de Kırşehir'de seçimi kazanmasını engellemekti.

Muhalefetin sesini etkin bir biçimde duyurduğu Akis'te, Kırşehir'in il statüsünden düşürülmesinin açıkça bir cezalandırma işlemi olduğu ve bunun seçim öncesinde siyasal iktidarın tehditlerinin uygulanmasında ibaret olduğuna vurgu yapılmaktadır:

"Kırşehir vilâyet merkezinin Nevşehir'e nakli suretiyle mümkün olacağı anlaşılmıştır, Kırşehir Cumhuriyetçi Millet Partisi sözcüsü Osman Bölükbaşı ve onun başında bulunduğu listeyi seçen, yani muhalefete rey veren vilâyettir. Bu suretle, **iktidarı desteklemeyen vilâyetlerinin "bu cüretlerinin cezasını çecekleri"** yolunda, Demokrat Parti'nin müfritlikleriyle tanınmış bazı simaları tarafından seçimlerden önce ve sonra yapılmış tehditlerin tatbik mevkiine konulmak üzere olduğu havası, yanlış veya eğri, memlekette yaratılmıştır" (Akis, 05.06.1954:5).

Kırşehir'in ilçe yapılmasını eleştiren Bedî Faik de mizahi bir dille partizanlık imasında bulunmuştur:

"Suçlu! Ayağa kalk!

— Adın ne? — Kırşehir!

— Babanın adı? — Türkiye.

— Kaç yaşındasın? — Dört yüz.

— Evli misin? — Evet. C. M. P. ile evlendim.

— Çocuğun var mı? — 2 Mayıs'ta beş tane oğlum oldu

— Yaz kızım. Gereği düşünüldü: "D. P. ile evlenmesi lâzım iken C. M. P.'yi alarak Türk demokrasisine aykırı hareket eden, Türkiye oğlu Kırşehir'in Kaza'ya uğratılmasına, temyizi kabil olmamak üzere, kin birliği ile karar verildi!" (Akis, 12.06.1954:10).

Kırşehir'in 1954 seçimlerinden sonra ilçe haline getirilmesi ve 1957 seçimlerinden önce tekrar il yapılmasının 1957 seçimlerine etkileri açısından incelemek için 1954 ve 1957 seçim verileri Tablo 1'de verilmiştir:

Tablo 1: Kırşehir 1954 ve 1957 Seçim Sonuçları

Kırşehir		1954 Seçimi	1957 Seçimi
Kayıtlı seçmen sayısı		87.627	74.182
Oy kullanan seçmen sayısı		80.240	60.923
Katılım oranı (%)		91,6	82,1
Geçerli oy sayısı		-----	-----
Milletvekili sayısı		5	4
CHP	Alınan oy sayısı	18.633	6.973
	Oy oranı	23,6	11,5
	Kazandığı MV sayısı	-----	-----
CMP	Alınan oy sayısı	34.374	38.422
	Oy oranı	43,5	63,1
	Kazandığı MV sayısı	5	4
DP	Alınan oy sayısı	24.354	15.460
	Oy oranı	30,8	25,4
	Kazandığı MV sayısı	-----	-----

KP	Alınan oy sayısı	114	-----
	Oy oranı	0,2	-----
	Kazandığı MV sayısı	-----	-----
BĞMSZ	Alınan oy sayısı	3.717	-----
	Oy oranı	1,9	-----
	Kazandığı MV sayısı	-----	-----

Kaynak: <https://biruni.tuik.gov.tr/secimdagitimapp/secim.zul> (ET: 25.05.2017)

Tablo 1’de de görülebileceği üzere 1954 seçimleri sonrası cezalandırılmak istenen Kırşehir’in, 1957 seçimleri öncesi oy kazanmak amacı ile tekrar il yapılmasının, beklenen sonucu doğurmadığı görülmektedir. DP 1954 seçimlerinde 5 milletvekilliğinin 5’ini de CMP’ye kaptırmıştır. Daha sonra uyguladığı cezalandırıcı-ödüllendirici politikaların fayda etmediği 1957’de 4 milletvekilliğinin yine tamamını CMP’ye kaptırması ile ortaya çıkmıştır.

Kırşehir’in ilçe yapılması tek başına değerlendirilmemesi gereken bir konudur, çünkü Nevşehir Niğde’den kopartılarak il yapılmış ve Kırşehir buraya bağlanmıştır. Bu doğrultuda 1954 seçimleri ile 1957 seçimleri temel alınarak bu uygulamanın Niğde ve Nevşehir seçim çevreleri üzerine etkilerine de bakmak gerekmektedir. Bu doğrultuda sırası ile önce Niğde seçim çevresi daha sonra Nevşehir seçim çevresi incelenecektir.

Tablo 2: Niğde 1954 ve 1957 Seçim Sonuçları

Niğde		1954 Seçimi	1957 Seçimi
Kayıtlı seçmen sayısı		152.089	131.692
Oy kullanan seçmen sayısı		135.862	101.664
Katılım oranı (%)		89,3	77,2
Geçerli oy sayısı		-----	-----
Milletvekili sayısı		8	7
CHP	Alınan oy sayısı	42.347	40.817
	Oy oranı	31,8	40,7
	Kazandığı MV sayısı	-----	6
CMP	Alınan oy sayısı	8.673	18.606
	Oy oranı	6,5	18,6
	Kazandığı MV sayısı	-----	-----
DP	Alınan oy sayısı	76.613	40.373
	Oy oranı	57,5	40,3
	Kazandığı MV sayısı	8	1
KP	Alınan oy sayısı	3.518	-----
	Oy oranı	2	-----
	Kazandığı MV sayısı	-----	-----
HP	Alınan oy sayısı	-----	483
	Oy oranı	-----	0,5
	Kazandığı MV sayısı	-----	-----
BĞMSZ	Alınan oy sayısı	8.115	-----
	Oy oranı	2,3	-----
	Kazandığı MV sayısı	-----	-----

Kaynak: <https://biruni.tuik.gov.tr/secimdagitimapp/secim.zul>, (ET: 25.05.2017)

Niğde seçim çevresi 1954 seçimlerinde 8 milletvekili sayısı olarak belirlenmiştir. Nevşehir’in Niğde’den koparılmasından önce olan bu seçimde 8 milletvekilliğinin tamamını DP kazanmıştı. Nevşehir il yapıldıktan sonra gerçekleşen 1957 seçimlerine baktığımızda ise Niğde seçim çevresinden 7 milletvekili çıkmıştır. Bu 7 milletvekilinin 6 tanesi Cumhuriyet Halk Partisi’nden (CHP), 1 tanesi DP’den çıkmıştır. Bir seçimde elde edilen başarının değişiklik göstermesi elbette birçok faktöre bağlıdır. DP’nin Niğde seçim çevresinde başarısız olmasında elbette en önemli faktör tek başına ilçesi olan Nevşehir’in il yapılmasına bağlanabilir; fakat DP’nin 1957 seçimlerinde ülke genelinde büyük

oy kaybına uğradığını da göz önünde bulundurmak gerekmektedir. Şöyle ki, DP iktidar olduğu dönemde girdiği ilk iki seçimde (1950 ve 1954) hızlı bir yükseliş göstermiş; yalnızca 1957 seçimlerinde tek başına iktidar olmasına rağmen düşüş yaşamıştır. DP ilk defa muhalif partilerinin toplamından daha az halk desteği bulmuştur. Uygulanan çoğunluk sisteminin sonucu olarak DP milletvekillerinin 3/2'den fazlasını kazanmıştır. 1957 seçimlerinde DP kullanılan geçerli oyların % 47.7'sini almasına rağmen milletvekili oranının %69.5'ini almıştır (424 milletvekili sayısı). Muhalefet ise oyların %52,3'ünü almasına rağmen elde ettiği milletvekili oranı %30,5 (186) olarak gerçekleşmiştir.

Nevşehir 1954 seçimlerinden sonra il olmuştur. 6429 Sayılı Kanun ile il statüsüne kavuşan Nevşehir, daha önce il olan Kırşehir ve Kırşehir'e bağlı Mucur, Avanos, Hacıbektaş, Kayseri'ye bağlı Ürgüp ve Niğde'ye bağlı Arapsun ilçeleri bağlanmıştır. Ayrıca Kozaklı ve Hamamorta köyleri Avanos'a bağlı birer köy iken birleştirilerek aynı yıl Kozaklı adıyla ilçe yapılmış ve Nevşehir'e bağlanmıştır. Bu kadar ödülü Nevşehir karşılıksız bırakmamıştır. 1957 seçimlerinde DP başarılı olmuş ve milletvekilliklerin tamamını kazanmıştır (Tablo 3).

Tablo 3: Nevşehir 1957 Seçim Sonuçları

Nevşehir		1954 Seçimi	1957 Seçimi
Kayıtlı seçmen sayısı		-----	84.186
Oy kullanan seçmen sayısı		-----	68.733
Katılım oranı (%)		-----	81,6
Geçerli oy sayısı		-----	-----
Milletvekili sayısı		-----	4
CHP	Alınan oy sayısı	-----	19.593
	Oy oranı	-----	28,7
	Kazandığı MV sayısı	-----	-----
CMP	Alınan oy sayısı	-----	19.706
	Oy oranı	-----	28,9
	Kazandığı MV sayısı	-----	-----
DP	Alınan oy sayısı	-----	28.878
	Oy oranı	-----	42,4
	Kazandığı MV sayısı	-----	4

Kaynak: <https://biruni.tuik.gov.tr/secimdagitimapp/secim.zul>, (ET: 25.05.2017)

Sonuç olarak 1954 seçimleri ölçütünde Nevşehir'i de içine alan Niğde ve Kırşehir seçim çevrelerinden çıkartılacak toplam 13 milletvekilliği vardır. 1954 seçimlerinde bunların 8 tanesini DP kazanmışken 5 tanesini de CMP kazanmıştır. 1957 seçimleri ölçütünde baktığımızda ise Nevşehir, Niğde ve Kırşehir seçim çevrelerinden çıkartılacak toplam 15 milletvekilliği vardır. Bu 15 milletvekilliğinin 5 tanesini DP, 6 tanesini CHP ve kalan 4 tanesini CMP kazanmıştır. Dolayısıyla bir seçimde elde edilen başarının diğer seçimde daha da artması ya da azalmasının birçok faktöre bağlı olduğu dikkate alınarak bir analize gidilirse Kırşehir'in ilçe yapılması, Nevşehir'in Niğde'den kopartılarak il yapılması durumunun da etkisi ile DP'nin bölgede gerrymandering uygulamasından beklediği sonucu alamadığını, bilakis kayıpla karşılaştığını söylemek mümkündür.

3.1.2.2. Abana İlçe Merkezinin Bozkurt-Pazaryeri İlçesine Nakli

21 Aralık 1953 tarih ve 6203 sayılı Abana Kaza Merkezinin Bozkurt Pazaryeri Kasabasına nakli hakkında Kanun ile Abana Kaza Merkezi Pazaryeri Bozkurt Kasabasına (Bozkurt) Kazası adı ile nakledilmiştir. Bu olay bir gerrymandering uygulaması olarak değerlendirilmiştir. Ancak 1954 ve 1957 seçimlerinin ilçe bazında istatistiksel verilerinin olmayışı bu gerrymandering uygulamasının ne tarz bir sonuç verdiğini değerlendirmemizin önünde bir engel olarak durmaktadır. Nihayetinde

bahsettiğimiz 6203 sayılı kanun 1961 Anayasasının geçici 9'uncu maddesine⁶ dayanılarak açılan iptal davası sonucu 27.06.1967 tarihinde verilen kararla iptal edilmiştir (www.anayasa.gov.tr).

Anayasa Mahkemesi, iptal gerekçelerini 4 başlık altında toplamakla birlikte seçim ve seçim çevresi ile ilgili gerekçesi Tunç, Erdoğan, yurtlu, Ölmez ve Çıtak'ın ortaklaşa çıkardıkları "Seçim Sistemleri ve Türkiye'de (Gerrymandering) Seçim Hilesi Uygulamaları" kitabında şöyle özetlenmiştir:⁷

"Anayasada seçimler, serbest, eşit, gizli, tek dereceli genel oy, açık sayım ve döküm esaslarına göre yapılır" denilmektedir. Buna göre seçimlerin serbestliğini doğrudan doğruya veya dolayısıyla bozmaya elverişli bulunan veya bozmak amacı ile konulmuş olan bütün hükümler, Anayasa'ya aykırı niteliktedir. Yukarıda açıklandığı üzere Anayasa'nın idarî bölümlere ilişkin 115 inci maddesi hükmüne dayanarak iptal konusu... kabul edilmiş bulunmaktadır. Daha önce açıklandığı gibi, bir takım seçimlerde Abana'luların C.H.P. ye ve Bozkurt'ların ise iktidar partisi olan D.P. ye oy verdikleri anlaşılmaktadır. Ortada ilçe merkezinin değiştirilmesi için Anayasa'ya uygun bir neden bulunmamasına ve Büyük Millet Meclisi görüşmeleri sırasında bu kanunun yalnızca Abana'luları siyasî eğilimlerinden, daha açıkçası, seçimlerde C.H.P. ni tutan kimseler olmalarından dolayı cezalandırmak için teklif edildiğinin ileri sürülmüş bulunmasına ve bir takım seçimlerde Abana'luların sürekli olarak C.H.P'yi benimsediklerinin sabit bulunmasına göre dâva konusu hükmün kabulü ile seçimlerde yurttaşların serbestçe oy kullanmalarının sınırlandırılması ve sonraki seçimler bakımından onların etki altında bırakılması yoluna gidildiği veya böyle bir yol tutulmadığı düşünülse bile, bu hüküm yüzünden yurttaşlar üzerinde bir korkunun seçim propagandası sırasında ortaya sürülebilecek söylentilerle pek kolaylıkla yaratılabileceği ve seçim serbestliğinin rahatlıkla etkileyebileceği anlaşılmaktadır. Buna göre dâva konusu hüküm Anayasa'nın 55 inci maddesine de aykırıdır ve bu bakımdan dahi iptal edilmelidir (Tunç vd., 2014:125-126; www.anayasa.gov.tr)."

Buradan da anlaşılacağı üzere Anayasa Mahkemesi, Abana ilçe merkezinin Bozkurt-Pazaryeri ile birleştirilmesine dair hükümetin idari tasarrufunu, açıkçası seçim haritasının değiştirilmesi yönündeki gerrymandering uygulamasını gayrimeşru bir karar olarak görmüş ve iptal etmiştir. Amerikan mahkemelerinin 2016'da aldığı benzer bir kararı 50 yıl önce almış bulunuyordu.

3.1.2.3. Adıyaman'ın İl Olması ve Malatya'dan Ayrılması

DP, 1954 genel seçimlerinden büyük bir zafer kazanmasına rağmen CHP'nin kalesi konumunda olan illerde aynı başarıyı elde edememişti. Özellikle de seçim öncesi büyük vaatlere rağmen Malatya'yı elde edememişti. Bunun için bir sonraki seçime de hazırlık olması bağlamında Malatya üzerinde bir takım seçim çevresi hilelerine başvurdu. Böylece hem Malatya'yı cezalandıracak hem de seçim sisteminden dolayı DP oylarının heba olmasını önleyecekti. Bunun üzerine 14 Haziran 1954 tarih ve 6418 sayılı Malatya Vilâyetine Bağlı Adıyaman Kazasında (Adıyaman) adıyla yeniden bir Vilâyet kurulması hakkında Kanun ile Adıyaman il statüsüne kavuşmuştur. Bu olay da gerrymandering uygulaması olarak görülmüştür (Avaner, 2009:48). Şöyle ki, Adıyaman'ın Malatya'dan koparılması il yapılması iyi niyetli bir idari ve mülki taksimat girişimi değildir; bir nevi cezalandırma girişimidir. Çünkü Adıyaman'dan önce Türkiye genelinde il olmayı bekleyen ve kanun layihesindeki şartları fazlasıyla taşıyan birçok ilçe vardı; fakat bunlara ilgi gösterilmemiş yalnızca Adıyaman, Nevşehir ve Adapazarı (Sakarya) tercih edilmiştir. Bunun nedeni kendisine oy vermeyen bölgeleri cezalandırmak (Malatya, Kırşehir ve Kocaeli), oy veren bölgeleri ödüllendirmektir. Adıyaman'dan fazla bu şartları taşıyan illerden belli başlıları şunlardır: Aksaray, Iğdır, Besni, Şebinkarahisar, Karaman. Ayrıca Adıyaman'a bağlanan Besni ilçesi her türlü Adıyaman'dan üstün durumdadır ve il yapılmamıştır. Gerek ekonomik gerekse demografik şartlar itibarıyla Adıyaman'dan üstündür. Ayrıca Besni genel

⁶ Geçici Madde 9- Anayasa Mahkemesinin görevine başladığının Resmî Gazeteyle yayımlanmasından önce, mahkemelerde kanunların Anayasaya aykırılığı iddiası ileri sürülemez ve mahkemelerce de kanunların Anayasaya aykırılığına dayanılarak karar verilemez. Anayasa Mahkemesinin görevine başladığı tarihte yürürlükte olan herhangi bir kanun hakkında, bu Anayasaya aykırılığı iddiasıyla iptal dâvası açılabilir. Bu halde iptal dâvası açma hakkı, Anayasa Mahkemesinin görevine başladığının Resmi Gazeteyle yayımlandığı tarihten itibaren altı ay sonra düşer (www.tbmm.gov.tr).

⁷ Gerekçelerin tamamı için bakınız: <http://kararlaryeni.anayasa.gov.tr/Karar/Content/f3b20ff0-7a73-4eba-b284-b3a21c2b2990?highlightText=abana&excludeGerekce=False&wordsOnly=False>

seçimlerde CHP'yi desteklerken Adıyaman DP'yi desteklemiştir. Üstelik bu iki ilçe arasında yıllardır il olabilmek için bir rekabet vardır. Adıyaman'ın tercih edilmesi bir siyasi tercihtir ve Besni'yi cezalandırmaya yöneliktir. Nihayetinde bu uygulamayla, yani Adıyaman'ın koparılmasıyla birlikte Malatya, tarihindeki en büyük nüfus kaybını yaşamıştır. Bu parçalama girişimi gerrymanderingdir. Sonuçta DP bölgedeki oy dengesini lehine çevirmeyi amaçlamaktadır.

Bu doğrultuda Adıyaman il olmadan önce gerçekleştirilen 1954 seçimi ve il olduktan sonra gerçekleştirilen 1957 seçimi Malatya ve Adıyaman temel alınarak yorumlanacaktır. Bu seçimlerin iki il bazında sonuçları Tablo 4 ve Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 4: Malatya 1954 ve 1957 Seçim Sonuçları

Malatya		1954 Seçimi	1957 Seçimi
Kayıtlı seçmen sayısı		227.529	160.416
Oy kullanan seçmen sayısı		210.778	120.295
Katılım oranı (%)		92,6	75
Geçerli oy sayısı		-----	-----
Milletvekili sayısı		12	9
CHP	Alınan oy sayısı	107.643	78.175
	Oy oranı	54,3	65,3
	Kazandığı MV sayısı	12	9
CMP	Alınan oy sayısı	557	847
	Oy oranı	0,1	0,7
	Kazandığı MV sayısı	-----	-----
DP	Alınan oy sayısı	88.235	39.229
	Oy oranı	44,5	32,8
	Kazandığı MV sayısı	-----	-----
KP	Alınan oy sayısı	2.171	-----
	Oy oranı	1,1	-----
	Kazandığı MV sayısı	-----	-----
BĞMSZ	Alınan oy sayısı	492	-----
	Oy oranı	0	-----
	Kazandığı MV sayısı	-----	-----
HP	Alınan oy sayısı	-----	1.483
	Oy oranı	-----	1,2
	Kazandığı MV sayısı	-----	-----

Kaynak: <https://biruni.tuik.gov.tr/secimdagitimapp/secim.zul>, (ET: 25.05.2017)

Tablo 5: Adıyaman 1957 Seçim Sonuçları

Adıyaman		1954 Seçimi	1957 Seçimi
Kayıtlı seçmen sayısı		-----	92.851
Oy kullanan seçmen sayısı		-----	60.923
Katılım oranı (%)		-----	82,1
Geçerli oy sayısı		-----	-----
Milletvekili sayısı		-----	5
CHP	Alınan oy sayısı	-----	28.684
	Oy oranı	-----	37,7
	Kazandığı MV sayısı	-----	-----
CMP	Alınan oy sayısı	-----	253
	Oy oranı	-----	0,3
	Kazandığı MV sayısı	-----	-----
DP	Alınan oy sayısı	-----	37.868
	Oy oranı	-----	49,8
	Kazandığı MV sayısı	-----	5
HP	Alınan oy sayısı	-----	9.236
	Oy oranı	-----	12,2
	Kazandığı MV sayısı	-----	-----

Kaynak: <https://biruni.tuik.gov.tr/secimdagitimapp/secim.zul>, (ET: 25.05.2017)

1954 seçiminde yani Adıyaman henüz Malatya'ya bağlıyken Malatya'dan 12 milletvekili çıkmaktadır. 1954 seçiminde 12 milletvekilinin tamamını CHP almıştı. 14 Haziran 1954 tarihinde çıkarılan 6418 sayılı kanunla Adıyaman il olmuş, Malatya ve Adıyaman iki ayrı seçim çevresini oluşturmuştur. 1957 seçimine baktığımızda Malatya 9, Adıyaman 5 milletvekili çıkarmaktadır. CHP yine Malatya'dan çıkan vekillerin tamamını yani 9'unu da elde etmiştir. Adıyaman'a baktığımızda ise 5 vekilin tamamını DP almıştır. Bu verilerden yola çıkarak Adıyaman'ın il olması ile DP bölgeden kazanamayacağı sandalyeleri kazanmıştır. Dolayısıyla Adıyaman'ın il olması iktidarın amacına ulaştığı bir gerrymandering örneğidir diyebiliriz.

Sonuç olarak DP, 1954 Genel seçimleri sonrasında muhalefeti destekleyen, kendisine oy vermeyen illere karşı partizanca tutum sergilemiş ve cezalandırmıştır. Özellikle de 1954 genel seçimleri sonrası Demokrat Parti'nin seçimi kaybettiği illerden Kırşehir ve Malatya'yı cezalandırılmış, kendisine oy veren ilçeleri de il yaparak (Adıyaman ve Nevşehir) ödüllendirmiştir. Cezalandırma girişiminde seçim bölgeleri ile oynama (Gerrymandering), DP'nin sık başvurduğu bir uygulama olmuştur. Sürekli olarak her seçimde CHP'ye oy veren Malatya Vilayeti 1954'de ikiye ayrılarak, Adıyaman ilçesi il merkezi yapılmıştır. Böylece DP'nin oyları heba olmayacak, yeni kurulan Adıyaman vilayetinden milletvekili çıkaracaktır.

3.1.2.4. 6360 Sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu ve Getirdikleri

Türkiye'de büyükşehirler ve bunların sorunlarına dair tartışmalar 1960'lı yılların sonlarına doğru başlamaktadır. Bu sorunlar köyden kente göçün yarattığı etkilerin (yeni yerleşim yerlerinin ortaya çıkması vb.) bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Sosyo-ekonomik yapı açısından bütünleşik, yönetsel açıdan parçalı yapıları ortaya çıkartan bu kentleşme şeklinin çözümü için belediyeler arasında ya da belediyelerle köyler arasında planlama, koordinasyon gibi bütünleşik yönetim sorununu ortaya çıkarmıştır. Bu soruna karşı 1970'li yıllarda birleştirme modeli öngören iki adet düzenleme yapılmaya çalışılsa da dönemim siyasi ortamı bu düzenlemelerin çıkartılmasına engel olmuştur. 1980 darbesine kadar bir başka gelişme olmamakla birlikte darbe sonrasında askeri yönetim küçük belediyeleri il belediyeleri ile birleştirerek soruna çözüm aramıştır (Arıkboğa, 2013:52-53). Nitekim 27 Haziran 1984 tarih 3030 Sayılı Büyük Şehir Belediyelerinin Yönetimi Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamenin Değiştirilerek Kabulü Hakkında Kanun ile büyükşehir belediyeleri 1984 yılında yasalaşmıştır. Aynı yılın ocak ayında çıkartılan 2972 ve mart ayında çıkartılan 195 sayılı Kanun Hükmünde Kararnameler ile üç büyük kent olan İstanbul, Ankara, İzmir'de büyükşehir belediyesi kurulmuş, 3030 sayılı kanun ile de yasalaşmıştır. Daha sonra ise 05 Haziran 1986 tarih ve 3306 sayılı kanunla Adana, 18 Haziran 1987 tarih ve 3391 sayılı kanunla Bursa, 20 Haziran 1987 tarih, 3398 sayılı kanunla Gaziantep, aynı tarih 3399 sayılı kanunla Konya, 07 Aralık 1988 tarih ve 3508 sayılı kanunla Kayseri büyükşehir olmuştur. 1993 yılına geldiğimizde 09 Eylül 1993 tarih ve 504 sayılı KHK ile Antalya, Diyarbakır, Erzurum, Eskişehir, İzmit, Mersin ve Samsun büyükşehir yapılmıştır. 06 Mart 2000 tarih ve 593 sayılı KHK ile Sakarya'nın büyükşehir olmasıyla 2012 yılında çıkartılan 6360 sayılı kanuna kadar son büyükşehir belediyesi kurulmuştur. Bu haliyle Arıkboğa büyükşehir belediyelerinin kuruluşunu 2000 yılına kadar üç döneme ayırmış ve aşağıdaki tabloyu oluşturmuştur:

Tablo 6: Büyükşehir Belediyeleri Kuruluşu

Kronolojik Dönemler	BŞB'ler	İlçe	Alt kad.	Toplam	Nüfusu (2000 GNS)
1. Dönem (1984)	İstanbul	27	0	27	8.803.468
	Ankara	8	0	8	3.203.362
	İzmir	8	0	8	2.232.265
2. Dönem (1986-1988)	Bursa	3	0	3	1.194.687
	Adana	2	0	2	1.130.710
	Konya	3	0	3	742.690
	Kayseri	2	0	2	536.392

	Gaziantep	2	0	2	853.513
3. Dönem (1993)	Antalya	0	3	3	603.190
	Diyarbakır	0	3	3	545.983
	Erzurum	0	4	4	361.235
	Eskişehir	0	2	2	482.793
	Kocaeli	0	2	2	195.699
	Mersin	0	3	3	537.842
	Samsun	0	4	4	363.180
4. Dönem (1999)	Sakarya	2	10	12	303.989
Toplam		57	31	88	22.090.998

Kaynak: Arıkboğa, 2013:56

12 Kasım 2012 tarih ve 6360 sayılı On Üç İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Altı İlçe Kurulması ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile 16 mevcut büyükşehir belediyesine⁸ ilaveten 13 yeni büyükşehir belediyesi kurulmuştur. Daha sonra yapılan 14 Mart 2013 tarih ve 6447 sayılı kanun ile 6360 sayılı kanun da değişiklik yapılmış ve Ordu ili de büyükşehir belediyesi kurulacak iller arasına dâhil edilmiştir. Yani 14 yeni büyükşehir belediyesi kurulmuştur⁹. Yeni kurulan ve mevcut olan bütün büyükşehir belediyelerinin sınırları İstanbul ve Kocaeli büyükşehir belediyelerinde olduğu gibi il mülki sınırı olarak belirlenmiştir. Bu düzenleme ile büyükşehir belediye seçimlerinde il sınırına kayıtlı olan bütün seçmenlerin oy kullanabilmesi sağlanmıştır. Diğer bir ifade ile büyükşehir belediyesi olan yerler için mahalli seçimlerde oy kullanacak seçmen sayısı ile genel seçimlerde oy kullanacak seçmen sayısı eşitlenmiştir (Tunç vd., 2014:128). Bu doğrultuda 6360 sayılı kanunun yerel seçimleri etkilemek için getirildiği görüşü ortaya çıkmıştır. Bu düşüncenin temelini ise kırsal kesimden gelecek oyların AKP'ye büyükşehir belediye başkanlığı seçimlerinde avantaj sağlayacağı düşüncesi oluşturulmuştur (Çolak, Sağlam, vd., 2017:19). Bu durumun bazı örnekleri mevcuttur.

İlk örneği Adana ili oluşturmaktadır. Adana'da 2009 büyükşehir belediyesi seçimlerinde 238.706 oy ile MHP kazanmış, AKP ise 237.206 oy almıştır (www.tuik.gov.tr). 2011 genel seçimlerine baktığımızda ise iktidar partisi AKP 438.321, MHP ise 238.140 oy almıştır (www.ysk.gov.tr). Bu doğrultuda bakıldığında seçim çevresinin bütün ili kapsamı iktidar partisi lehine bir sonuç çıkarmak için adım olarak algılanabilmektedir. Fakat 2014 büyükşehir belediyesi seçimlerinde sonuç beklenen gibi olmamış; 394.481 oy alan AKP karşısında MHP 414.284 oy alarak seçimi yine kazanmıştır (www.tuik.gov.tr).

Diğer bir örneğimiz 6360 sayılı kanun ile büyükşehir yapılan Balıkesir'dir. 2009 yılında yapılan mahalli seçimlerde MHP Balıkesir Merkez seçim çevresinde 60.393 oy ile kazanmış, AKP ise 53.510 oy almıştır (www.tuik.gov.tr). 2011 genel seçimlerinde ise MHP 106.663 oy alırken, AKP 356.649 oy almıştır (www.ysk.gov.tr). Bu doğrultuda bakıldığında seçim çevresinin bütün ili kapsamı bir gerrymandering örneği taşımaktadır. 2014 büyükşehir belediye seçimlerine baktığımızda ise AKP 308.267 oy ile seçimi kazanmış, MHP ise 245.291 oy almıştır (www.tuik.gov.tr). Balıkesir bu açıdan gerrymanderingin iktidar lehine kullanılmasının ve iktidarın amacına ulaşmasının bir örneğini oluşturmaktadır. Fakat 2011 genel seçimlerine oranla 2014 belediye seçimlerinde MHP'nin oyu artarken AKP'nin oyunun düşmesi konusunda birçok faktör etkili olmuş olabileceken gerrymanderinge bir tepkinde buna sebep olduğu söylenebilir.

Bir başka örnek de Antalya'dır. 2009 büyükşehir belediyesi seçimlerinde Antalya'yı 214.325 oy ile CHP kazanmıştır. AKP ise 176.331 oy almıştır (www.tuik.gov.tr). 2011 genel seçimlerinde ise AKP 462.963 oy alırken, CHP 391.400 oy almıştır (www.ysk.gov.tr). Bu doğrultuda bakıldığında

⁸ 16 mevcut büyükşehir belediyesinin bulunduğu iller: Adana, Ankara, Antalya, Bursa, Diyarbakır, Erzurum, Eskişehir, Gaziantep, İstanbul, İzmir, Kayseri, Kocaeli, Konya, Mersin, Sakarya ve Samsun.

⁹ 14 yeni kurulan büyükşehir belediyesinin bulunduğu iller: Aydın, Balıkesir, Denizli, Hatay, Malatya, Manisa, Kahramanmaraş, Mardin, Muğla, Ordu, Tekirdağ, Trabzon, Şanlıurfa ve Van.

Antalya bir gerrymandering örneği olmuştur. 2014 büyükşehir belediyesi seçimlerine bakıldığında AKP 476.485 oy almış, CHP ise 453.164 oy almış ve AKP seçimi kazanmıştır (www.tuik.gov.tr). Dolayısıyla Antalya iktidar partisinin amacına uygun bir gerrymandering örneği olmuştur.

6360 sayılı kanunun bir diğer değişikliği ise bazı ilçelere bağlı mahallelerin bağlı olduğu ilçelerin değiştirilmesidir. Burada da gerrymandering örneği olabilecek bir takım değişiklikler dikkat çekmektedir. 2009 yerel seçimlerinde Ankara'nın Çankaya ve Yenimahalle ilçelerini CHP kazanmıştır. Yenimahalle'de CHP'ye en çok oy Çayyolu¹⁰, Konutkent¹¹, Koru¹², A. Taner Kışlalı¹³, Ümit¹⁴ ve Yaşamkent¹⁵ Mahalleleri CHP'nin kazanmasına kesin gözü ile bakılan Çankaya ilçesine dâhil edilmiştir. Yine Dodurga¹⁶ ve Alacaatlı¹⁷ Mahallelerinin bir kısmı CHP'nin zaten kazanacağı düşünülen Çankaya ve Etimesgut'a dâhil edilmiştir (Tunç, Erdoğan, vd., 2014:130-133). Fakat 2014 yerel seçimlerine baktığımızda AKP 146.442 oy almış, CHP ise 196.541 oy alarak seçimleri kazanmıştır (www.tuik.gov.tr). Dolayısıyla bu durum iktidarın amacına ulaşmadığı bir gerrymandering örneğini teşkil etmektedir.

4. SONUÇ

Seçim ve seçim sistemi üzerinde oynamaya ziyadesiyle müsait iki olgudur. Bu hali ile seçim ve seçim sistemini düzenleyen, denetleyen ve uygulayan kurum, parti ya da kişiler bu iki olgu üzerinde oynayarak sonuçlara etki edebilmektedirler. Sonuçlara etki bağlamında seçim hilesi denince ise akıllara gerrymandering olarak ifade edilen seçim çevrelerinin iktidar partisi lehine düzenlenmesi gelmektedir. Seçim çevrelerinin bir kesim lehine düzenlenmesi doğal olarak bir başka kesimin aleyhine olacaktır. Bu durum karşısında gerrymanderingle mücadele konusunda mahkemelerin mi yani yargının mı yoksa siyasetin mi görev alanında olduğu noktada tartışmalar meydana gelmiştir. Ancak belirtmek gerekir ki seçim çevrelerinin oluşturulması yasama faaliyetleri içerisindedir. Bu doğrultuda gerrymanderingin açık ve bariz bir şekilde yani kasıtlı olarak uygulanması toplumda belirli bir kesimin haklarının önüne geçilmesi anlamını taşımaktadır. Hak tecavüzü meydana geldiği için gerrymandering ile mücadele konusunun yalnızca siyasilerin ellerine bırakılmasının ortaya çıkaracağı sonuç çıkar ve iktidar üzerine hareket eden bu kişi ya da partilerin konuyu çözmekten uzak olacaklarının da en büyük göstergesidir. Öyle ki siyasal açıdan gerrymandering toplum nezdinde bir takım olumsuz etkiler meydana getirmektedir. Hak mahrumiyetinin yanı sıra toplumsal kutuplaşma, yani toplumun hizipleşmesine ve çıkar çatışmalarının şiddetlenmesine, uzlaşma zemininin yok olmasına sebep olmaktadır. Dolayısıyla siyasilerin sebep olduğu bu duruma siyasilerin çözüm getirmesini beklemek yanlış olacaktır.

Gerrymandering kavramı uluslararası bir kavram olmakla birlikte gerrymandering benzeri uygulamalar ülkemizde de görülmüştür. Çalışmamızın konusunu oluşturan bu uygulamalara

¹⁰ 2009 yerel seçimlerinde Çayyolu Mahallesi bulunan 23 sandıktan çıkan sonuç şu şekildedir: CHP:3763, AKP:800 oy almıştır (www.tuik.gov.tr).

¹¹ 2009 yerel seçimlerinde Konutkent Mahallesi bulunan 20 sandıktan çıkan sonuç şu şekildedir: CHP:3733, AKP:543 oy almıştır (www.tuik.gov.tr).

¹² 2009 yerel seçimlerinde Koru Mahallesi bulunan 40 sandıktan çıkan sonuç şu şekildedir: CHP:7309, AKP:1105 oy almıştır (www.tuik.gov.tr).

¹³ 2009 yerel seçimlerinde Prof. Dr. Ahmet Taner Kışlalı Mahallesi bulunan 38 sandıktan çıkan sonuç şu şekildedir: CHP:7235, AKP:1115 oy almıştır (www.tuik.gov.tr).

¹⁴ 2009 yerel seçimlerinde Ümit Mahallesi bulunan 34 sandıktan çıkan sonuç şu şekildedir: CHP:5909, AKP:1206 oy almıştır (www.tuik.gov.tr).

¹⁵ 2009 yerel seçimlerinde Yaşamkent Mahallesi bulunan 20 sandıktan çıkan sonuç şu şekildedir: CHP:3505, AKP:814 oy almıştır (www.tuik.gov.tr).

¹⁶ 2009 yerel seçimlerinde Dodurga Mahallesi bulunan 11 sandıktan çıkan sonuç şu şekildedir: CHP:1597, AKP:525 oy almıştır (www.tuik.gov.tr).

¹⁷ 2009 yerel seçimlerinde Alacaatlı Mahallesi bulunan 9 sandıktan çıkan sonuç şu şekildedir: CHP:1622, AKP:451 oy almıştır (www.tuik.gov.tr).

baktığımızda ise bir kısmının iktidar lehine sonuç verdiğini, bir kısmının ise iktidarın amaçları doğrultusunda sonuçlar vermediğini söyleyebiliriz. Bu uygulamaların bir kısmından yani yapılan hatalardan dönülmüşse de bazı uygulamalar devam etmektedir. Türkiye örneğinde ön plana çıkan ise yukarıda bahsettiğimiz gibi siyasilerin karşılıklı olarak bu durumu çözemediklerini göstermektedir.

Gerrymandering olayının önüne geçilmesi için seçim çevrelerinin belirleyiciliğinin siyasilerden alınmasının yanı sıra seçim çevrelerinin bulanık olmamasının sağlanması önemlidir. Bunun en büyük örneği nüfusu az olduğu için ülkenin tamamını tek seçim çevresi sayan İsrail'dir. Ancak ülkelerin birçoğu seçim çevrelerine ayrılmıştır. Örneğin Federal Almanya'da Federal Meclis'in nispi temsil sistemine göre seçilen üyeleri bakımından seçim çevreleri, eyalet sınırlarıyla özdeşdir. Türkiye'de ise milletvekili seçimlerinde seçim çevreleri illerin çıkaracağı milletvekili sayısına göre belirlenmiştir; çıkaracağı milletvekili sayısı 18'e kadar olan illerde seçim çevresi kural olarak il sınırlarıyla özdeş olmakla birlikte; çıkaracağı milletvekili sayısı 19'dan 35'e kadar olan iller iki seçim çevresine, 36 ve daha çok olan iller üç seçim çevresine bölünmektedir (Türk, 2006:85). Dolayısıyla her ilin tek bir seçim çevresi olarak belirlenmesi ortaya çıkacak gerrymandering şüphelerine engel olacak ve siyasilerde seçim kazanmak için seçim çevreleriyle oynama hesaplarına girmeyeceklerdir.

KAYNAKÇA

- Ahmad, F. (2016). *Modern türkiye'nin oluşumu*. (Yavuz Alogan, Çev.) İstanbul: Kaynak Yayınları.
Akis Dergisi
- Aktan, C. C. (Ed) (2001). Siyasal ahlak ve siyasal yozlaşma. *Yolsuzlukla Mücadele Stratejileri* (s. 51-69). içinde Ankara: Hak-İş Yayınları. <http://www.canaktan.org/din-ahlak/ahlak/yolsuzlukla-mucadele-stratejileri/anasayfa-yolsuzlukla-mucadele.htm>, (ET: 11.04.2018).
- Akyüz, Ü. (2009). Siyaset ve ahlak. *Yaşama Dergisi*, (11), 93-129.
- Ansolabehere, S. & Palmer, M. (2016). A two hundred-year statistical history of the gerrymander. *Ohio State Law Journal*, 77(4), 741-762.
- Arıkoğa, E. (2013). Geçmişten geleceğe büyükşehir modeli. *Yerel Politikalar*, 1(3), 48-96.
- Avaner, T. (2009). Prof. dr. hikmet sami türk ile röportaj: "hukuk ve siyaset temelinde yerel seçimler: yerel seçim sistemi ve mart 2009 seçimleri üzerine değerlendirmeler. *Memleket Siyaset Yönetim Dergi* (9), 33-54.
- Bilgiç, M. S. & Koydemir, F. S. & Akyürek, S. (2014). Türkiye'de kimlikler arası kutuplaşmanın sosyal mesafe üzerinden ölçümü ve toplumsal güvenliğe etkisi. *Bilge Strateji*, 6(11), 163-205.
- Caughey, D. & Tausanovitch, C. & Warshaw, C. (2017). Partisan gerrymandering and the political process: effects on roll-call voting and state policies. *Election Law Journal: Rules, Politics, and Policy*, 16(4), 1-32.
- Cover, B. P. (2018). Quantifying partisan gerrymandering: an evaluation of the efficiency gap proposal. *Stanford Law Review*, 70, (Yayınlanacak).
- Çolak, Ç. D. & Sağlam, H. & Topal, A. (2017). 'Bütünşehir' modelinin 2014 büyükşehir belediye başkanlığı seçimlerine etkileri. *Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi*, 26(2), 1-47.
- Erdoğan, E. (1999). *Seçim sistemleri ve siyasal sonuçları*. https://www.academia.edu/346993/Se%C3%A7im_Sistemleri_ve_Siyasal_Sonu%C3%A7lar%C4%B1, (ET: 27.05.2017).
- Göktepe, C. (2010). 1950-1980 dönemi türkiye'de iç ve dış politik gelişmeler. (Adem Çaylak, Mehmet Dikkaya, Cihat Göktepe, Hüsnü Kapu (Dü)). *Osmanlı'dan İkininli Yıllara Türkiye'nin Politik Tarihi İç ve Dış Politika* (s. 361-394). Ankara: Savaş Yayınevi.

- Güvenir, M. (1982). Seçim sistemleri ve ülkemizdeki uygulama. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 37(1), 215-251.
- Mackenzie, J. (2009). *Gerrymandering and legislator efficiency*. <https://www1.udel.edu/johnmack/research/gerrymandering.pdf>, (24.05.2017).
- Mccarty, N. & Poole, K. T. & Rosenthal, H. (2009). Does gerrymandering cause polarization?. *American Journal of Political Science*, 53(3), 660-680.
- Mcdonald, M. D. & Best, R. E. (2015). Unfair partisan gerrymanders in politics and law: a diagnostic applied to six cases. *Election Law Journal*, 14(4), 312-330.
- Özbudun, E. (1995). Seçim sistemleri ve türkiye. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 44(1), 521-539.
- Özkanan, A. & Erdem, R. (2014). Yönetimde kayırmacı uygulamalar: kavramsal bir çerçeve. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* (20), 179-206.
- Özsemerci, K. (2002). *Türk kamu yönetiminde yolsuzluklar, nedenleri, zararları ve çözüm önerileri*. Ankara: Sayıştay Başkanlığı.
- Öztekin, A. (2001). *Siyaset bilimine giriş*, Siyasal Yay, Ankara.
- Özüçetin, Y. (2009). Çok partili hayata geçiş sürecinde kırşehir (2). *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(6), 518-541.
- Scheidegger, K. (2004, Aralık). *Defining the gerrymander*. <http://www.cjlf.org/publications/GerrymanderPaper2.pdf>, (ET: 29.03.2018).
- Taşcıoğlu, Ö. L. (2014). Seçim sistemimiz, seçim şaibeleri ve öneriler. *Türkiye Barolar Birliği Dergisi* (110), 241-280.
- Tuncer, E. (2006). Türkiye'de seçim uygulamaları/sorunları ışığında temsilde adalet-yönetimde istikrar ilkelerinin işlevselliği. *Anayasa Yargısı Dergisi*, 23, 167-182.
- Tunç, H. & Erdoğan, M, & Yurtlu, F. & Ölmez, G. & Çıtak, H. A. (2014). *Seçim sistemleri ve türkiye'de (gerrymandering) seçim hilesi uygulamaları*. Ankara: Adalet Yayınevi.
- Tutum, C. (1976). Yönetimin siyasallaşması ve partizanlık. *Amme İdaresi Dergisi*, 9/4, 9-32.
- Türk, H. S. (2006). Seçim, seçim sistemleri ve anayasal tercihi. *Anayasa Yargısı Dergisi*, (23), 75-113.
- Uzeltürk, S. T. (2006). Anayasa mahkemesi kararlarında seçim sistemi. *Anayasa Yargısı Dergisi*, 23, 237-278.
- Ünlükaplan, İ. (2003). 1950 sonrası türkiye'de uygulanan genel seçim sistemlerinin bireysel tercihlerin kolektif tercihlere yansımaları açısından incelenmesi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(11), 45-60.
- Yıldız, G. (2017). Siyaset sosyolojisi boyutuyla türkiye'de siyasal kayırmacılık. *Akademik Bakış Dergisi*, (62), 429-439.
- Yıldız, N. (1996). Demokrat parti iktidarı (1950-1960) ve basın. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 51(1), 481-505.
- Yüce, M. (tarih yok). *Türkiye'deki seçim sistemi uygulamaları ve iktidar yapıları*. <http://www.siyasaliletisim.org/pdf/>, (ET: 26.05.2017).
- Yüzbaşıoğlu, N. (1996). Türkiye'de uygulanan seçim sistemleri ve bunlara ilişkin anayasa mahkemesi kararlarına göre nasıl bir seçim sistemi. *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, 55(1-2), 103-150.

- Wang, S. (2014). <https://www.newyorker.com/news/news-desk/gerrymandering-made-impossible-democrats-win-house>, (ET: 22.04.2018).
- “Ulusal azınlıkların kamusal yaşama etkin katılımına ilişkin lund tavsiyeleri ve açıklayıcı not”. (1999). <https://www.osce.org/tr/hcnm/32260?download=true>, (ET: 02.04.2018).
- “What is the gerrymandering?”. <http://www.palwv.org/wp-content/uploads/2016/01/WHAT-IS-GERRYMANDERING.pdf>, (ET: 27.03.2018).
- <https://biruni.tuik.gov.tr/secimdagitimapp/yemel.zul>, (ET: 02.06.2017).
- <https://biruni.tuik.gov.tr/secimdagitimapp/secim.zul>, (ET: 25.05.2017).
- <http://kararlaryeni.anayasa.gov.tr/Karar/Content/>, (ET: ET: 30.05.2017).
- <https://www.tbmm.gov.tr/anayasa/anayasa82.htm>, (ET: 28.05.2017).
- http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&kelime=PART%C4%B0ZAN, (ET: 11.04.2018).
- http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&kelime=SE%C3%87%C4%B0M, (ET: 26.05.2017).
- <http://www.yhk.gov.tr/tr/milletvekili-genel-secim-arsivi/2644>, (ET: 23.03.2018)

EXTENDED ABSTRACT

POLITICAL PARTISANSHIP AS AN INDICATOR OF THE SELECTION CHEATS AND SOME IMPLEMENTATIONS IN TURKEY

Introduction and Research Questions & Purpose:

The purpose of the study is revealing examples of gerrymandering in Turkey, gerrymandering that is an election pathology and kind of political partisanship. In this context the "political definition of partisanship, why does it occur?", "What is Gerrymandering, how are applied and examples in Turkey?", "Desired in Gerrymandering example in Turkey were obtained sturdy, what has been the result?" The answer to such questions were sought.

Literature Review:

Political partisanship has been the subject of many sources in Turkish and English. Gerrymandering, which is a kind of political partisanism in the study, was the basic subject. The concept of political partisanship and electoral fraud, gerrymandering, was first introduced in the United States. Hence, the English sources (Ansolabhere and Palmer 2016, Coughney et al., 2047, Cover 2018, Mackenzie 2009, McCarty et al. 2009, McDonald and Best 2015, Scheidegger 2004, Wong 2014) were scanned. The sources in question have looked at questions such as what is gerrymandering, how they emerged, and how to transpose gerrymandering, in particular, to cover the attitude of American courts in the face of gerrymandering (Cover 2018). The study is in line with the theoretical basis of gerrymandering and its applications in the United States when compared to English sources.

Elections, political corruption and morality and political partisanship were examined in Turkish sources and theoretical framework was given in line with the findings. However, the main source of Bronze et al in gerrymandering and examples in Turkey. (2014). Gerrymandering in samples from literature sources in Turkey is experiencing infertility. Tunç et al. (2014) examples in the sample are included in the study. In addition, gerrymandering as a different point of view in the study is approached not only as a choice trick but as a type of partisanship. In this direction, it is clear that the

study will contribute to an area lacking resources in the literature. The contribution to be made also constitutes the importance of the study.

Methodology:

A theoretical and conceptual study has been put forward for the mentioned purposes. partisanship that hinders the implementation of democracy in the true sense of the problems of work and gerrymandering is a kind of partisanship that often form across applications and Turkey can be prevented in order to protect the special places of power. Turkey related to selection in this direction has benefited from statistical data. In the light of the statistical data, it was evaluated whether gerrymandering examples were performed.

Result and Conclusion:

It is possible to order the results as below.

- The electoral and electoral system is two things that are quite suitable to be played on.
- It can be effected to the result with electoral fraud. This situation is in favor of another sector (Gerrymandering is the case of re-organization of electoral circles in favor of power).
- Gerrymandering causes social polarization, factionalization and aggravation of conflicts of interest, and annihilation of compromise ground.
- Gerrymandering Turkey has not always intended to result in private. These examples are included in the study.
- The fight against gerrymandering should not be left to political persons and institutions only. Because the emergence of gerrymandering is the work of politicians.
- In order to avoid gerrymandering, selection circles should not be fuzzy. For example: each province organized the selection of a single environment that will mean the failure of the election environment in Turkey and played with the boundaries that will prevent the gerrymandering an election ploy.

İRAN'DA SEÇİLMİŞ BANKALARIN ETKİNLİK ANALİZİ: 2013-2016 DOĞU AZERBAIJAN ÖRNEĞİ



EFFICIENCY ANALYSIS OF SELECTED BANKS IN IRAN: EAST AZERBAIJAN CASE BETWEEN 2013-2016



DOI: 10.25204/iktisad.484517

Saeid HAJIHASSANIASL *

Nasser NASIRI **

Öz

Firma faaliyetlerinin iyileşmesindeki en önemli ilke, performans ölçümüdür. Finansal kurumlar ve özellikle ticari ve uzman bankaların, ülkelerin ekonomik ve toplumsal gelişmelerindeki rolleri çok büyüktür. Bu nedenle, bu kurumların performans analizi de çok büyük önem arz etmektedir. Bu çalışmanın temel amacı 2013-2016 yılları arasında İran'ın Doğu Azerbaycan ilindeki seçilmiş sekiz ticari ve uzman bankanın performans etkinliğini ölçmektir. Çalışmada yöntem olarak doğrusal programlama temelli olan Veri Zarflama Analizi kullanılmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre, incelenen bütün yıllarda, ölçek etkinsizliği, teknik etkinsizlikten daha büyük olup ve hemen hemen bütün yıllarda ortalama yönetsel etkinlik ortalama ölçek etkinliğinden daha büyük olmuştur. Bu nedenle incelenen bankaların optimum ölçekte faaliyet yapmama problemi, yönetsel etkinsizlikten daha şiddetlidir sonucu ortaya çıkmıştır. Bu bağlamda, bankalar ölçek büyüklüklerini dikkate alarak, mevcut kaynakları daha etkin bir şekilde kullanılmaları önerilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Performans Etkinliği, Üretim Faktörleri, Veri Zarflama Analizi, Ticari ve Uzman Bankalar.

Abstract

The most important principle in firm activities improving is performance measurement. Financial institutions, especially commercial and specialist banks, have a great role in the economic and social development of countries. Therefore, performance analysis of these institutions is of great importance. The main purpose of this study is to measure the performance efficiency of eight selected commercial and expert banks in East Azerbaijan province of Iran between 2013-2016. Data Envelopment Analysis which is based on linear programming was used as the method in this study. According to the results of the study, the scale inefficiency was greater than technical inefficiency in all years and in almost all years the average managerial efficiency was greater than the average scale efficiency. Therefore, the problem of not operating the banks at the optimum scale is more severe than the managerial inefficiency. In this context, banks are advised to use existing resources more effectively, taking into account scale sizes.

Keywords: Performance efficiency, Production Factors, Data Envelopment Analysis, Commercial and Expert Banks.

* Dr. Öğr. Üyesi, Gaziantep Üniversitesi, İslahiye İktisadi ve İdari Bilimleri Fakültesi, İktisat Bölümü, e-mail: saeidhha@gantep.edu.tr

ORCID: 0000-0003-2127-5604

** Dr. Öğr. Üyesi, Allame Khoei Yüksek Eğitim Enstitüsü, İktisat Bölümü, Khoy, İran, e-mail:

nasiri@allamekhoei.ac.ir

ORCID: 0000-0003-4858-6971

1. GİRİŞ

İşletmelerde performans ölçümü ve yüksek düzeyde bir performans yakalamak rekabet açısından önemli bir başarı faktörüdür. Bu nedenle sahip olunan performansı geliştirmek iyileştirmek ve organizasyonun etkinliğini artırmak günümüzde önemli bir amaç olarak karşımıza çıkmaktadır (Akyüz vd., 2013).

Bankalar ve finansal kurumlar da işletmeler gibi, her ülkenin önemli sektörlerinden biri sayılmaktadırlar. Bu kurumlar, alımlar ve ödemeleri organize ederek, ticari değiş tokuşları kolaylaştırıp piyasaların gelişmesine ve ekonomik büyümeye neden olurlar. Bu sebeple, bankaların etkinlik analizi ve bu kurumların verimlilik artışının araştırılması, önem taşımaktadır.

Banka yönetimleri, geçmişteki ve gelecekteki iktisadi koşulları dikkate alarak, banka hizmetlerinin iyileştirilmesi ve düzeltilmesi, pazarlama, verilen hizmetlerde yenilikçi olma, diğer mali ve finansal kurumlarla rekabet etme ve şubelerdeki etkinlik ve verimliliği artırma konusunda çalışmak zorundadırlar. Bu konuda izlenen yollardan biri, etkin bir banka ağı oluşturmak için, bankaların farklı açılardan performans tanımı ve incelemeleridir.

Ülkelerin bankacılık sistemi, yasalastırma, finansal yenilikler, otomasyon ve özel bankaların ortaya çıkması gibi önemli değişimleri denetlemektedir. Ancak, performans denetleme sisteminin olmadığı ve ayrıca düşük verimlilik ve etkinlik oranları gibi nedenlerden dolayı, bu sistem içinde faaliyet gösteren mali kurumlar daha düşük üretkenlik sergilemektedirler (Namazi ve Salehi, 2010). Bu gibi durumlarla mücadele etmekteki ilk adım, etkinsizlikleri dikkate alma ve tanımlama gerekliliği ve ayrıca bilimsel ve uygulamalı yöntemlerle girdiler ve çıktıları dengeye ulaştırma çabasıdır (Aslani ve Momeni, 2010).

Bu çalışmada, İran'ın Doğu Azerbaycan ilindeki seçilmiş ticari ve uzman bankaların etkinlikleri incelenerek, bu bankaların mevcut durumu ve etkinliklerinin iyileştirmesi için gerekli koşullar ortaya konulacaktır. Bu bağlamda, aşağıdaki sorulara cevap aranmaktadır:

- İldeki her bir bankanın etkinlik açısından mevcut durumu nedir?
- Bankaların ele alınan yıllar itibariyle, etkinlik eğilimleri nasıl olmuştur?
- Etkinliğe ve ya etkinsizliğe ulaşmada, girdi ve ya çıktı değişkenlerinin hangisinin etkisi daha önemli ve ön plandadır?

Çalışmanın amaçları doğrultusunda, ilk olarak, teorik çerçeve ve literatür taraması ele alınacaktır. Sonraki bölümde, çalışmanın yöntemine değindikten sonra, seçilmiş bankaların arasındaki etkinlik bulguları analiz edilecektir. Son bölümde, sonuç ve öneriler kısmına yer verilecektir.

2. TEORİK ÇERÇEVE

2.1. Etkinlik

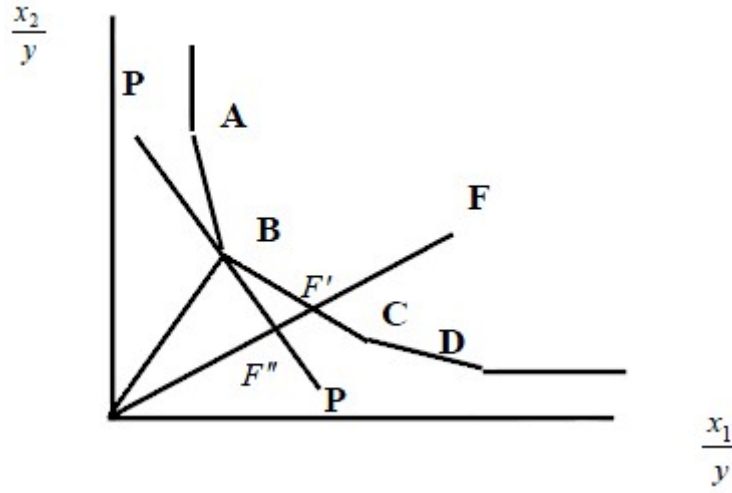
Etkinlik için farklı tanımlamalar yapılmıştır. Ekonomik anlamda etkinliğin kullanılması, kaynakların optimum tahsisini göstermektedir. Ancak uygulama açısından, etkinlik için farklı tanımlamalar yapılmıştır. Bu tanımlamaların birine göre, etkinlik belirli bir standarta göre, çıktıların girdilerle oranıdır (Borhani, 1998).

Ekonomik birimlerin girdilerden çıktılar elde etmesinden dolayı, etkinlik skorları, çıktıların ağırlıklı toplamının girdilerin ağırlıklı toplamına bölünmesiyle elde edilebilir. Böylece, bu durumda farklı ağırlıkları kullanarak, çoklu girdi ve çıktıların rakamları, tek bir sanal girdi ve çıktıya dönüşür ve bir şekilde eşdeğer olur (Jahanshahlou ve Alirezaee, 1997).

Son zamanlardaki etkinlik kriteri tartışmaları ilk olarak Debreu (1951), Koopman (1951) ve Farrell (1957) tarafından öne sürülmüştür. Bunların yanında, etkinlik ölçümü için yapılan uygulamalı yöntemler genel olarak Farrell (1957)'in çalışmalarıyla ilgilidir. Farrell (1957)'in bahsettiği ekonomik etkinlik, girdilerin fiyatları dikkate alınarak firmaların maksimum karı elde edebilme gücüdür. Söz konusu ekonomik etkinlik, teknik etkinlik ve tahsis etkinliğinin çarpımından elde edilir. Böylece, Farrell (1957)'e göre ekonomik etkinlik, teknik etkinlik ve tahsis etkinliği bileşenlerinden oluşmaktadır (Farrell, 1957).

Teknik etkinlik, bir firmanın belirli girdiler kullanarak, maksimum üretim miktarını gösterir. Buna göre, belirli veri girdilerle, daha fazla ürün elde eden firma, daha etkindir. Tahsis etkinliğinin anlamı ise, firma için minimum maliyet içeren üretim faktörleri bileşimini ele almaktadır. Farrell'in etkinlik ölçümü aşağıdaki basit örnekle açıklanabilir: N firmanın iki girdi ile tek çıktıyı ürettikleri varsayılır, Farrell'in etkinlik sınırı beş örnek firma için aşağıdaki şekilde gösterilebilir:

Şekil 1: Farrell'in İki Çıktılı ve Tek Girdili Etkinlik Sınırı



Kaynak: Farrell, 1957

Şekil 1'de etkinlik sınırı beş firma (A, B, C, D, E ve F) için gösterilmiştir. Burada ölçüğe göre getiri sabit varsayılmıştır. Şekilde de görüldüğü gibi, F firması etkin değildir çünkü sınır üstünde olan F' gibi bir birim F biriminden daha az üretim faktörü kullanarak aynı çıktıyı üretmektedir. Bu nedenle F firması birinci ve ikinci girdi bileşenlerini azaltarak F' firmasına doğru gidebilir (etkinliğini arttırabilir).

F firmasının teknik etkinliği $\frac{OF'}{OF}$ oranıyla ve bu firmanın etkinsizliği $1 - \frac{OF'}{OF}$ ve ya $\frac{FF'}{OF}$ şeklinde gösterilebilir.

Firmanın her bir çıktısının fiyatı hakkında da bilgi elde olursa eş maliyet eğrisi gösteren PP doğrusu çizilebilir. Şekilde de görüldüğü gibi B firması eş ürün eğrisiyle eş maliyet eğrisinin birbirine teğet oldukları noktada üretim yapacak ve bu nedenle en düşük maliyetle aynı miktarda üretim yapan tek firmadır.

F firmasının tahsis etkinliğinin sağlanması için de, F' noktası yerine B noktasına yaklaşması gerekmektedir. F firmasının tahsis etkinliği $\frac{FF''}{OF'}$ oranı olarak tanımlanmaktadır. Böylece tahsis etkinliği ve teknik etkinliğin çarpımıyla ekonomik etkinlik elde edilir. Bu nedenle F firmasının ekonomik etkinliği $\frac{F''F}{OF}$ şeklinde tanımlanır.

Daha sonra Charnes, Kooper ve Rhodes (1978), Farrell'in önerdiği yaklaşımları geliştirerek, doğrusal programlama yöntemiyle, çoklu girdili ve çıktılı örneklerinin etkinliklerini hesaplamak için bir model öne sürmüşlerdir. Nitekim, etkinliğin tanımına göre belirlenmesi, onun standart ve gerekli olan bir sınırla tanımlanma ve mukayesesine bağlıdır. Bu standart sınırın temeli farklı yöntemlerle belirlenir. Banka şubelerinin etkinliğini belirlemede kullanılan en önemli sınır belirleme yöntemleri: oran analizi ve sınır analizi yaklaşımlarıdır (Nasiri ve Haghghat, 2003).

2.1.1. Etkinlik Ölçme Yöntemleri

2.1.1.1 Oran Analizi Yöntemi

Bu yöntem, kurumların finansal hesapları ve muhasebe kullanımıyla yapılan en eski yöntemlerden biridir. Yöntemde, bazı spesifik oranlar (ROA ve ROI gibi) ele alınarak, şubelerinin performans ölçümüne başvurulur. Finansal oranlar bir bankanın veya şubesinin mali bütünlüğünü yönetimsel etkinlik açısından açıklayabilirler. Genel olarak oran analizi, normatif ve pozitif olmak üzere iki şekilde yapılabilmektedir (Wittington, 1988).

Tipik (Normatif) şekilde, bir kurumun finansal oranlarını standartlaşmış sanayi oranlarıyla karşılaştırarak, kurumun performansı hakkında genel bilgi elde edilebilir. Süreç analizi yöntemi olarak ta bilinen diğer yöntemde, şubenin uzun dönem incelenmesine başvurulur ve böylece kurumun risk ve ya batmasıyla ilgili öngörülerde bulunma imkânı elde edilir (Alshomari ve Samimi, 1998).

Oran analizi yöntemlerinin, etkinlik ve performans ölçümüyle ilgili bazı başarılar elde etmelerine rağmen, bu yöntemlerdeki en büyük problem, bir takım basit oranlar hesaplayarak bir bankanın performansının farklı yönleriyle ilgili, tam bilgiyi elde edememeleridir (Sherman ve Gold, 1985). Ayrıca bu yöntemler, çoklu girdi ve çıktı hesaplamalarında da bazı yetersizliklerle karşı karşıya kalmaktadırlar (Alshomari ve Salimi, 1998).

2.1.1.2. Sınır Analizi Yöntemi

Ekonomik birimlerinin etkinlik hesaplamasında en tanınmış ve en çok kullanılan yöntem, sınır analizi yöntemidir. Bu yöntemde, bir etkinlik sınırı (Tesadüfi üretim fonksiyonu, Aynı üretim fonksiyonu) tahmini veya hesaplamasıyla, en iyi performans olarak bir sınır belirlenmeye çalışılır. Daha sonra, incelenen birimlerin konumları belirlenerek, etkin ve etkin olmayan birimler belli olur. Sınırın üzerinde olan birimler, etkin birimler ve altında olanlar ise etkin olmayan birimler olarak tanımlanır. Etkinlik sınırını belirlemek için parametrik ve parametrik olmayan yaklaşımlar olmak üzere iki yaklaşım var.

A. Parametrik Yaklaşım

Parametrik yaklaşımlarda, üretim (maliyet) fonksiyonu tanımlamanın yanı sıra, bu fonksiyonlar tahmin edilmektedir. Bu yaklaşımlarda, etkinliği ölçmek için girdilerin elde ettiği varsayılan maksimum üretim tahmin edilir ve sonra firmanın reel üretimi ele alınarak, reel üretimi tahmin edilen üretime bölerek, elde edilen miktar, etkinliği gösterir. Bu yaklaşımın en büyük problemi, farklı fonksiyonlar olması ve etkisizlik kısmında farklı varsayımların dikkate alınmasıdır. Bu farklı varsayımlar ele alındığında, farklı sonuçlar ortaya çıkıp ekonomik birimlerin uygulamalı karşılaştırması zor olur. Diğer taraftan her bir üretim ve ya maliyet fonksiyonu tahmininde birden fazla çıktıyı kullanmak mümkün değil ve bu nedenle her bir çıktı için, ayrı bir model tahmin edilmesi gerekmektedir (Bidgoli ve KashaniPour, 2004).

B. Parametrik Olmayan Yaklaşım

Bu yaklaşım, üretim (maliyet) fonksiyonlarıyla ilgili herhangi ön varsayım olmadığından, parametrik olmayan yöntemler olarak tanınmışlardır. Temel olarak, bu yöntemler, istatistiksel yöntemler değiller

ve fonksiyonlardaki hata dağılımı ihtimali için herhangi varsayım içermemektedir. Bu yöntemlerde firmanın etkinliği nispi olarak, incelenen firmaların mevcut en iyi performansıyla ölçülür ve gözlemlenen en iyi fiili performans, diğer firmaların etkinliği için bir karşılaştırma kriteri olarak ele alınmaktadır.

Etkinliği ölçme yöntemleri arasında, matematiksel programlama yöntemi daha fazla işlevselliği için, diğer yöntemlere göre daha sık kullanılmaktadır. Charnes, Kooper ve Rodez'in (1978) geliştirdikleri Veri Zarflama Analizi (VZA) parametrik olmayan, doğrusal programlamaya dayanan, karar birimleri arasında göreceli karşılaştırma yapan bir analizdir. VZA veri tabanlı bir etkinlik ölçme yöntemi olduğu için verilerin doğru ve kesin değerlerinin bilinmesi gerekir (Fettahoğlu vd., 2018). VZA modeli, ilk defa Farrell(1957)'in öne sürüdüğü görüşlere dayanılarak geliştirilmiştir. Tanımlanan bu model, ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altında tasarlanan CCR (Charnes, Cooper and Rhodes) modeli olarak adlandırılmıştır. Daha sonra 1984 yılında Banker, Charnes ve Cooper, CCR modelini biraz değiştirerek, BBC (Banker, Charnes ve Cooper) modeli olarak, ölçeğe göre değişken getiri durumuna göre geliştirdiler. Çoklu girdili ve çıktılı sistemi temelinde geliştirilen bu yöntem, doğrusal programlamayı kullanarak bazı optimizasyonlara dayanmaktadır. Bu yöntemde sınır eğrisi, doğrusal denklemlerin çözümlenmesiyle belirlenen grup noktalardan oluşur ve bu sınırın üzerinde olan birimler etkin ve altında olanlar ise etkinsiz birimler olarak nitelenir.

İlk aşamada, veri zarflama analizi yöntemi nispi etkinliği ölçmek için aşağıdaki modeli öne sürmektedir:

$$\begin{aligned} \max_{u,v} \quad & (u'q_r/v'x_i), & (1) \\ \text{kısıt} \quad & u'q_r/v'x_j \leq 1 & j = 1,2,\dots, j \\ & u, v \geq 0 \end{aligned}$$

Burada, u ve v sırasıyla çıktılar ve girdilere verilen ağırlıklar ve x ve q sırasıyla girdiler ve çıktılar olup ve j , i ve r de sırasıyla girdiler, çıktılar ve firmaların sayısıdır (Emami Meybodi, 2000).

Veri zarflama analizi yönteminde, çıktılar ve girdilerin oranını, bu oranın, diğer firmaların etkinliğini birimden fazla çıkmaması koşuluyla, maksimum yapmaya çalışılır. Yukarıdaki model doğrusal olmayan bir model olduğundan, modelde çözüme kolaylığı sağlanması açısından, $v'_{x_i} = 1$ varsayımıyla doğrusal bir modele dönüştürüp en sonunda bazı matematiksel işlemlerle aşağıdaki model elde edilebilir:

$$\begin{aligned} \min_{\theta, \lambda} \quad & \theta & (2) \\ \text{kısıt} \quad & -q_i + Q\lambda \geq 0, \\ & \theta x_i - X\lambda \geq 0, \\ & \lambda > 0 \end{aligned}$$

Buradaki θ , bir skalar ve λ ise, sabitlerin $I \times 1$ vektörüdür. Bu zarf şekline dikkat edildiğinde, çarpan formundan daha az kısıtlamaların olduğunu görmek mümkündür ($N + M < I + 1$) ve bu nedenle çözmek için genel olarak tercih edilen formdur. Elde edilen θ değeri ise, i 'inci firmanın etkinlik skorudur. Bu, $\theta \leq 1$ koşulunu sağlamakla birlikte 1 değeri aldığı anda, frontier üzerindeki bir noktaya işaret etmekte ve dolayısıyla, Farrell'in (1957) tanımına göre, teknik olarak etkin bir firma kabul edilir (Hajihassaniasl, 2013)

Bir şubenin ölçek etkinliğini hesaplamak için, hem ölçeğe göre sabit getiri modeli CRC (uzun dönem hedefleme) hem de ölçeğe göre değişken getiri VRS (kısa dönem hedefleme) modeli kullanılmalı ve son olarak ta CRS modeli etkinliğini, VRS modeli etkinliğine bölerek ele alınan birimin ölçek etkinliği hesaplanabilir. VZA yönteminde, etkinsiz birimlerin daha etkin olmaları için iki çözüm önerilebilir:

- a) **Girdi yönlü çözüm:** etkinlik sınırına ulaşana kadar çıktıda azalmaksızın, girdileri azaltmak anlamında (yönetimin girdi kontrolü yaklaşımıyla performans ölçümü)
- b) **Çıktı yönlü çözüm:** Etkinlik sınırına ulaşana kadar girdileri arttırmaksızın çıktıyı arttırmak anlamında (yönetimin çıktı kontrolü yaklaşımıyla performans ölçümü)

Bu yaklaşımların seçimi, yönetimin girdiler ve ya çıktılar üzerindeki kontrol gücüne bağlıdır. Örneğin eğer yönetimin çıktılar üzerinde herhangi kontrolü olmazsa ve miktarı önceden belirlenmiş olursa, bu durumda yönetimin bakış açısı girdi miktarındaki azaltma olup model girdi yönlü olarak çözülür. Bunun tam tersi de çıktı yönlü model için geçerlidir.

2.2. Verimlilik

Verimlilik, açık olan sistemlerin çok önemli özelliklerinden biridir. Her sistemin temel amacı verimlilik olduğundan, önemi gün geçtikçe daha da artmaktadır. Bu konuda çoklu tanımlamalar yapılmıştır. Bu farklı tanımlamalar, genel olarak verimlilik anlamı konusunda görüş birliğinin olmadığına işaret etmektedir. Tanımlamalardan bazıları aşağıdaki şekildedir;

- a) Verimlilik, üretim kabiliyetinden ibarettir (Liter, 1883)
- b) Bir üretim biriminde verimlilik, girdilerin ve çıktıların karşılaştırmasıdır (Caplan ve Kooper. 1998)
- c) Verimlilik, etkinliğin ve etkenliğin çarpımıdır (Jackson ve Peterson, 1999)

2.2.1. Verimlilik Ölçme Yöntemleri

Üretim faktörlerinin toplam verimlilik hesaplaması da parametrik ve parametrik olmayan yöntemlerle yapılabilir. Daha önce de belirtildiği gibi, parametrik yöntemde, bir üretim (maliyet ve ya kümülatif kar) fonksiyonu kullanılır. Bu yöntem birçok iktisatçı tarafından eleştirilmiştir çünkü bu yöntemde katsayıların tahmini için, toplanabilir varsayımları, uygun fonksiyon seçme problemleri ve klasik ekonometri varsayımların ihlali söz konusudur. Ancak parametrik olmayan yöntemlerde, sayılan varsayımların ele alınması ve uygun modelin belirtilmesine gerek yoktur ve ayrıca daha az verilerle de hesaplamalar yapmak mümkündür. Ayrıca, parametrik yöntemlere kıyasla, parametrik olmayan yöntemlerin hızlı ve basit hesaplamalar yapmaları, diğer avantajlarından (Rezaee vd., 2008)

Genel olarak, zamanın belli bir noktasında firmaları kıyaslamak için, verimlilik kavramı kullanılır. Ancak verimlilik değişimleri, bir firma ve ya endüstrinin zaman içinde verimlilik konumunun değişmesini göstermektedir. Tek girdi ve tek çıktılı sistemin verimlilik ölçümü çok basit olup girdi başına çıktıya eşittir. Ancak çoklu girdili ve çıktılı sistemlerde, durum biraz karmaşıktır. Bu bağlamda, genel olarak verimlilik için, emek verimliliği (emek başına çıktı) ve ya toprak verimliliği (dönüm başına çıktı) gibi kısmi verimlilikler kullanılmaktadır. Diğer taraftan, kısmi verimlilik kriteri kullanımı kısıtlı olduğundan, yanıltıcı olabilirler. Bu kriterler, genelde büyüme hesaplamaları çalışmalarında kullanılmaktadırlar (Jalali ve SharifAbadi, 2007).

Toplam faktör verimliliği (TFP) ve çoklu faktör verimliliği (MFP) kriterleri, zaman içinde firmalar arası karşılaştırma amaçlarına daha uygundur. Çoklu girdili ve çıktılı sistemlerde, toplam faktör verimliliği (TFP), toplam çıktının toplam girdiye olan oranı ile tanımlanır.

2.2.3. Literatür Taraması

Finansal kuruluşlar için yapılan çalışmalar gözden geçirildiğinde, banka birimleri arasındaki etkinlik ve verimlilik ölçümleri konusunda çok çalışma yapıldığı anlaşılmaktadır. Bu çalışmaları temel olarak, banka içi ve bankalar arası çalışmalar olarak iki gruba ayırılabilir. Banka içi çalışmalarda, sadece belirli bir bankanın şubeleri arasındaki etkinlik ve verimlilik ölçümü yapılırken bankalar arası çalışmalarda, bir bankanın şubelerinin incelenmesi yerine, bankaların toplam etkinliği birbirine karşı ölçülmektedir. Bu tür çalışmalar kendi içlerinde, ülke içi ve ülke dışı çalışmalar olarak ikiye ayrılırlar. Ülke içi çalışmalarda, bir sınırları içinde olan bankalar analiz edilirken, ülke dışı çalışmalarda birkaç ülkenin bankalarının etkinlikleri incelenir. Aşağıda verilen tablolarda, son zamanlarda banka etkinlikleriyle ilgili yapılan bazı çalışmalar özetlenmiştir:

Tablo 1: Banka Etkinlik ile İlgili Örnek Çalışmalar

	Giokas	Gaganis vd.	Paradi vd.	Eken ve Kale	Titko vd.	Depren ve Depren
<i>Yıl</i>	2008	2009	2010	2011	2014	2016
<i>Ülke</i>	Almanya	Almanya	Kanada	Türkiye	Letonya	Türkiye
Girdi sayısı	2	3	5	3	7	2
Çıktı sayısı	3	2	6	10	6	2
CCR model		*	*	*	*	*
BCC model	*	*	*	*		
DEA diğer modelleri		*				
Girdi-yönlü	*	*	*	*	*	*
Çıktı-yönlü			*			

Tablo 2: Banka Etkinlik ile İlgili Örnek Çalışmalar (İran'da Yapılan Çalışmalar)

	Haghighat ve Nasiri	Saremi ve Khoeini	Hakimabadi vd.	Hejazi vd.	Alam Tabriz vd.	ZaraNejad ve Yousefi
<i>Yıl</i>	2003	2004	2006	2008	2009	2010
<i>Bankanın İsmi</i>	Keshavarzi	Mellat	Saderat	Toseeye Saderat	Bir Devlet Bankası	Maskan
Girdi sayısı	3	4	3	3	4	3
Çıktı sayısı	12	3	3	4	4	13
CCR model	*	*	*	*	*	*
BCC model	*		*	*	*	*
DEA diğer modelleri		*			*	
Girdi-yönlü	*	*	*			*
Çıktı-yönlü				*		

2.2.4. Veri Toplama ve Çalışmanın Yöntemi

Çalışmanın yöntemi, performans analizi temelinde, betimsel bir yöntem olup doğrusal programlama kullanarak yapılmıştır. İçerik açısından bu çalışmanın alanı, İran'ın Doğu Azerbaycan ilindeki seçilmiş devlet bankalarının farklı etkinlik modellerinin karşılaştırmasıdır. Çalışmaya gerekli olan veriler, sekiz ticari ve uzman bankanın (Melli, Mellat, Tejarat, Saderat, Sepah, Refar, Maskan ve Keshavarzi) mali tabloları verileri temelinde dört yıl için (2013-2016) adı geçen bankalardan istenerek (kamuoyuna açık veriler olmadıkları için) toplanmıştır. Çalışmada, Excel 2010 ve DEA paket programları kullanılmıştır.

2.2.5. Model Değişkenlerinin Seçimi

DEA yöntemiyle yapılan banka şubeleri düzeyindeki etkinlik analizi çalışmalarında, girdi ve çıktı değişkenleri seçiminde iki önemli etken vardır. Bunlardan ilki, çalışmanın amacıdır. Buna göre araştırmacı izlediği amaca göre, ona en uygun değişkenleri almalıdır. Böylece üretim, kârlılık veya piyasa etkinliği incelendiğinde, doğal olarak onunla ilgili değişkenler seçilerek ilgili yöntem belirlenir. İkinci etken, istatistiksel sınırlamalar ve örneklem büyüklüğü olup, değişken seçiminde araştırmacıyı bazı varsayımların kabul etmesini zorlar (Haghighat ve Nasiri, 2004).

Bu çalışmada, iki ayrı model ele alınacaktır. Birinci modelde, CRS ve çıktı yönlü varsayımlar altında, performans etkinliğinin incelenmesi için, benzer çalışmalar da dikkate alınarak, banka hizmetleri açısından, Doğu Azerbaycan ilinin ticari ve uzman bankalarının üretim gücü incelenecektir. Buna göre, 1- kullanılan teknoloji ve ekipmanlar (ATM sayısı), 2- personel sayısı ve 3- şube sayısı girdiler olarak ve 1- çeşitli mevduat rakamı ve 2- verilen çeşitli kredilerin miktarı da çıktı değişkenleri olarak seçilmiştir.

İkinci modelde, piyasa etkinliği ele alınacaktır. Bu etkinlik ışığında, banka potansiyelleri yepyeni açıdan tasvir edilir ve ayrıca bankaların kredi ve mevduat piyasasında diğer bankalarla olan rekabet başarıları da gözlemlenir. Buna göre, bu iki etkinlik arasındaki muhtemel ilişki incelenmeye çalışılacaktır. Ele alınan bu model, CRS¹ ve çıktı yönlü varsayımlar altında yapılacaktır. Modelin değişkenleri olarak ta, girdi olarak piyasanın gücü veya payı ($\frac{\text{İlgili bankanın mevduatı}}{\text{Bankaların toplam mevduatı}}$) ile personel sayısı ve çıktı olarak krediler miktarı ele alınacaktır.

3. ÇALIŞMANIN BULGULARI

İran'ın Doğu Azerbaycan ili seçilmiş bankalarının performans etkinliği hesaplaması sonuçlarına göre, ele alınan yıllarda sadece Maskan bankasının üç sene art arda etkin olup ve sadece 2016 yılında düşük etkinlik elde etmiştir. İncelenen son iki yılda, Mellat ve Saderat bankaları, 100% etkinlik elde etmişler ve kendilerini etkinlik sınırına ulaştırabilmişler ve böylece tam performans etkinlikle faaliyet göstermişlerdir.

¹ - Şubelerin etkinliği sabit getiri varsayımı altında, her iki girdi-yönlü ve çıktı-yönlü hesaplamasında aynı skor çıkmaktadır. Ancak ölçeğe göre değişken getiri varsayımı altında farklı sonuçlar çıkmaktadır. Bu nedenle, bu yön etkisini ortadan kaldırmak için her iki modelde de ölçeğe göre sabit getiri varsayımı kullanılmıştır.

Tablo 3: Bankaların CRS Varsayımı Altında Performans Etkinlikleri

	2013		2014		2015		2016	
	<i>Etkinlik Skoru</i>	<i>Etkinlik Durumu</i>	<i>Etkinlik Skoru</i>	<i>Etkinlik Durumu</i>	<i>Etkinlik Skoru</i>	<i>Etkinlik Durumu</i>	<i>Etkinlik Skoru</i>	<i>Etkinlik Durumu</i>
Maskan	1	Etkin	1	Etkin	1	Etkin	0,843	Etkinsiz
Mellat	0,696	Etkinsiz	0,669	Etkinsiz	0,911	Etkinsiz	1	Etkin
Saderat	0,446	Etkinsiz	0,544	Etkinsiz	0,982	Etkinsiz	1	Etkin
Melli	0,759	Etkinsiz	0,724	Etkinsiz	0,901	Etkinsiz	0,720	Etkinsiz
Keshavarzi	0,665	Etkinsiz	0,574	Etkinsiz	0,581	Etkinsiz	0,589	Etkinsiz
Sepah	0,597	Etkinsiz	0,729	Etkinsiz	0,897	Etkinsiz	0,783	Etkinsiz
Refah	0,436	Etkinsiz	0,404	Etkinsiz	0,447	Etkinsiz	0,712	Etkinsiz
Tejarat	0,578	Etkinsiz	0,574	Etkinsiz	0,819	Etkinsiz	0,736	Etkinsiz

Sonuçlara göre, 2013-2015 yıllarında, en iyi performans Maskan bankasına ait olup buna karşı söz konusu yıllardaki en kötü performansı ise Refah bankası sergilemiştir. Son yıllarda da Mellat ve Saderat bankalarının etkinliklerinin artmasından dolayı performansları iyileşmiş birinci sıraya ulaşmış ve en iyi performansa sahip olmuştur. Aynı yılda %58.9 ile Keshavarzi bankası en düşük performansı göstermiştir.

Bankaların etkinlik skorlarının ortalamaları alındığında, her bankanın etkinliği hakkında yeni hususlar ortaya çıkmıştır. Bunlar tablo 4'te gösterilmiştir. Tablonun sonuçlarına göre, ele alınan yıllarda, ilin bankalarının yaklaşık %75'i performans etkinliği açısından düşük olup sadece Mellat bankası orta seviye ve Maskan bankası iyi seviyede faaliyet göstermişlerdir.

Tablo 4: 4 Yıllık Ortalama Etkinlik Skorlarına Göre Bankaların Performans Etkinlik Dağılımları

Etkinlik aralıkları	Etkinlik seviyesi	Banka	Banka sayısı	Toplam bankalara olan yüzde
% 100	Tam etkin	-	0	
% 90-% 100	Etkin	Maskan	1	% 12,5
% 80-% 90	Orta Etkin	Mellat	1	% 12,5
% 80'dan az	Zayıf Etkin	Melli-Saderat-Sepah- Tejarat-Refah- Keshavarzi	6	% 75
Toplam			8	% 100

İncelenen yıllar itibarıyla, İran'ın Doğu Azerbaycan ilinin seçilmiş bankalarının performans etkinlikleri ortalamasına göre, bankaların etkinliğiyle ilgili istatistiksel parametreleri aşağıdaki şekilde açıklanabilir:

Tablo 5: Bankaların Etkinlik İstatistikleri

Bankalar	İlgili yıllardaki Performans Etkinliği				Ortalama Etkinlik	Medyan	Varyans	Standart Hata
	2013	2014	2015	2016				
Maskan	1	1	1	0,842	0,960	1	0,079	0,006
Mellat	0,696	0,669	0,911	1	0,819	0,803	0,162	0,026
Saderat	0,446	0,544	0,982	1	0,743	0,763	0,289	0,084
Melli	0,759	0,724	0,901	0,720	0,776	0,740	0,085	0,007
Keshavarzi	0,665	0,574	0,581	0,589	0,602	0,585	0,042	0,002
Sepah	0,597	0,729	0,897	0,783	0,774	0,801	0,139	0,019
Refah	0,436	0,404	0,447	0,712	0,499	0,441	0,142	0,020
Tejarat	0,578	0,574	0,819	0,736	0,676	0,657	0,121	0,015

Tablo 5'te görüldüğü gibi dört yıl boyunca, Refah bankası en düşük ortalama etkinliğe sahipken, Maskan bankası en yüksek ortalama etkinliği elde etmiştir. Benzer şekilde, Keshavarzi bankasının varyans ve standart sapması en düşük çıkmıştır. Başka bir ifade ile bu dört yıl boyunca bu bankanın genel (teknik) etkinliğinde, aşırı fark oluşmamış ve bu bankanın en düşük ve en yüksek etkinlik rakamlarının farkı sadece %9.1 olmuştur ($\%66.5 - \%57.4 = \%9.1$). En yüksek varyans ve standart sapma da Saderat bankasına aittir ve bu nedenle bankanın performans ve etkinlik skorlarında yüksek fark görülmektedir öyle ki bu bankanın en düşük ve en yüksek etkinlik skorlarının farkı yaklaşık %45.4 olmuştur ($\%100 - \%44.6 = \%45.4$).

Yıllar itibarıyla kullanılan girdi ve çıktı değişkenlerinin birbirleri ve etkinlik skorlarıyla aralarındaki ilişki incelendiğinde, yepyeni sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle, Pierson ve Spearman entegrasyon katsayısı hesaplandığında, değişkenler arasındaki entegrasyon yönü ve ilişki gücünü inceleme olanağı elde edilebilir. Bu hesaplamaların özeti Tablo 6 ve Tablo 7'de verilmiştir

Tablo 6'da da görüldüğü gibi, elde edilen Pierson entegrasyon katsayısına göre - ki %95 güven seviyesinde hepsi anlamlıdır - 2013 ve 2014 yıllarında ATM sayısı ve mevduat miktarları arasında orta bir ilişki görünür ve sonraki yıllarda bu iki değişken arasında güçlü bir ilişki görülmektedir. Mevduat ve personel sayısı arasındaki entegrasyon durumu incelendiğinde, bütün yıllarda bu iki değişken arasında, güçlü ilişki (entegrasyon) olduğu sonucu görülebilir. Aynı güçlü ilişki mevduat ve şube sayısı değişkenleri arasında da ele alınan bütün yıllarda görülmüştür. Bu nedenle, Doğu Azerbaycan ilindeki ele alınan bankalar arasında ortalama olarak, mevduat miktarı ve verilen krediler çıktı değişkenleri ile personel sayısı ve şube sayısı girdi değişkenleri arasında, daha güçlü ve anlamlı bir ilişkiden söz etmek mümkündür.

Tablo 6: Yıllar itibarıyla Girdi ve Çıktı Değişkenleri Arasındaki Entegrasyon Sonuçları

Çıktılar Girdiler	2013		2014		2015		2016	
	Mevduat	Krediler	Mevduat	Krediler	Mevduat	Krediler	Mevduat	Krediler
ATM Sayısı	0,66	0,60	0,57	0,37	0,86	0,67	0,80	0,62
Personel Sayısı	0,92	0,78	0,92	0,71	0,94	0,82	0,86	0,69
Şube Sayısı	0,79	0,72	0,87	0,70	0,94	0,75	0,90	0,70

Tablo 7’deki sonuçlar da, mevduat ve etkinlik skorları arasındaki entegrasyon sadece 2015 yılında, yüksek ve diğer yıllarda orta seviyede olduğunu göstermektedir. Krediler ve etkinlik arasındaki entegrasyon katsayıları, sadece 2013 yılında orta ve diğer yıllarda yüksek seviyede olduğunu kanıtlamıştır. İncelenen bütün yıllarda, ATM sayısı ve etkinlik arasındaki entegrasyon zayıf olup ve buna göre etkinlik üzerinde fazla etkisi olmadığı sonucu ortaya çıkmıştır. Ayrıca 2013 ve 2014 yıllarında bu ilişki negatif ve ters yönlü ve diğer yıllarda pozitif olmuştur. Personel sayısı ve etkinlik arasındaki ilişki için elde edilen katsayılar göre, 2015 yılı hariç, diğer yıllarda bu iki değişken arasındaki entegrasyonun zayıf olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Bu ilişki, şube sayısı ve etkinlik arasında da geçerlidir (entegrasyon zayıftır).

Tablo 7: Girdi ve Çıktı Değişkenlerinin her Yıl Etkinlik Skorları Arasındaki Entegrasyon Sonuçları

	Çıktılar		Girdiler		
	Mevduat	Krediler	ATM Sayısı	Personel Sayısı	Şube Sayısı
2013 Etkinlik Skorları	0,39	0,56	-0,23	0,04	-0,14
2014 Etkinlik Skorları	0,45	0,72	-0,28	0,09	0,04
2015 Etkinlik Skorları	0,71	0,71	0,40	0,47	0,47
2016 Etkinlik Skorları	0,52	0,74	0,09	0,18	0,21

Buna göre, elde edilen sonuçlara bakıldığında, çıktıların entegrasyon katsayıları, girdilerin entegrasyon katsayılarından daha yüksek olduğu ve bu nedenle etkinliğin, çıktı miktarlarından daha çok etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır. Ancak Tablo 7’deki sonuçların ayrıştırılmış bir şekilde her değişkenin bankaların her birinin etkinliğiyle etkileşimini göstermediği için, değişken çıkarmanın duyarlılık analizinin yapılması gerekmektedir. Böylece, çıktı veya girdi değişkenlerinin birini çıkarıp modelin tekrar uygulandığında, elde edilen yeni etkinlik skorları eski modele göre, daha yüksek, daha düşük ve ya ona eşit olabilir. Bu nedenle, yeni etkinlik skoru değişmediğinde, bir sonraki tablolarda, sıfır ile (değişmediği anlamında), negatif işaret ile (yeni etkinliğin düştüğü anlamında) ve pozitif işaret ile (etkinliğin arttığı anlamında) gösterilmiştir.

Çıktıların tek tek çıkarılması ve modelin tekrardan yapıldığı sonuçlar Tablo 8’de getirilmiştir.

Tablo 8: Bankaların Etkinliklerinin Çıktılara Olan Duyarlılık Sonuçları

Bankalar	Birinci Çıktının (Mevduat) Çıkarılma Etkisi				İkinci Çıktının (Krediler) Çıkarılma Etkisi			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
Maskan	0	0	0	(-)	0	0	0	0
Mellat	(-)	(-)	(-)	0	0	0	0	0
Saderat	(-)	0	0	(-)	0	0	0	0
Melli	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	0	0	0
Keshavarzi	0	0	(-)	(-)	(-)	(-)	0	0
Sepah	(-)	(-)	(-)	(-)	0	0	0	0
Refah	0	0	(-)	0	(-)	(-)	0	(-)
Tejarat	(-)	(-)	(-)	0	0	0	0	(-)

Tablo 8’deki sonuçlara bakıldığında, birinci çıktının (Mevduatlar) çıkarılmasının etkinlik üzerindeki etkisi ikinci çıktının (Krediler) çıkarılması etkisinden daha fazla olmuştur. Bu nedenle, Mellat, Melli, Sepah ve Tejarat bankalarda mevduat değişkeninin çıkarılması ve etkinlik modelinin yeniden yapılması bütün yıllarda etkinlik üzerinde negatif etkisi olup ve aynı şekilde krediler değişkeninin çıkartılması, bankaların etkinliklerinde herhangi bir etkisi olmamıştır. Böylece iki çıktı değişkeni arasında, mevduat değişkeni daha önemli olup etkinliğe ulaşmadaki değişken olarak ele alınmaktadır. Örneğin 2013 yılında, bu değişkenin çıkarılmasıyla, beş bankanın etkinliği düşmüştür. Böylece bu bankalar, etkili bir şekilde bu çıktıyı kullanıp ve bu nedenle bu çıktı etkinliğe ulaşmada önemli etkisi vardır. Buna karşı, krediler çıktı değişkenini çıkarıp modeli tekrar uyguladığımızda, sadece Refah ve Keshavarzi bankalarının etkinlikleri azalmaktadır. Sonuç itibariyle, 2013 yılında mevduat miktarı etkisi, etkinliğe ulaşmada, verilen krediler çıktısından daha etkili olmuştur. Benzer şekilde, 2015 yılında, mevduat çıktısının çıkarılması, dört bankanın etkinliğini azaltırken, verilen krediler çıktısının çıkarılması, incelenen bankaların etkinliğini değiştirmemiştir. Bu nedenle, daha önce de denildiği gibi, incelenen iki çıktı değişkeni arasında, mevduat miktarı, seçilen bankaların etkinliğe ulaşmasında daha ağırlıklı ve daha önemli olduğu görülmektedir.

Benzer şekilde çalışmanın girdi değişkenlerinin duyarlılık analiz sonuçları, çıktıların çıkartılması gibi, girdi değişkenlerinin çıkartılması da her bankada farklı etkiler ortaya çıkarabilmektedir. Örneğin, 2013 yılında, ATM sayısı girdi değişkeninin çıkarılması, bankaların hiçbirinin etkinliğini değiştirmemiştir. Buna karşı 2014 yılında bu değişkenin çıkarılması, sadece Keshavarzi bankasının etkinliğini azaltmıştır. Böylece, Keshavarzi bankası, o yılda bu değişkeni daha etkili bir şekilde kullanıp ve bu değişkene duyarlı olmuştur. 2015 yılında da bu değişkenin çıkarılması, bankaların hiçbirinin etkinliği üzerinde etkili olmamıştır. Benzer bir şekilde 2016 yılında, ATM sayısı değişkeninin çıkarılması, Maskan bankasının etkinliğini azaltmıştır ve bu nedenle Maskan bankası bu yılda bu değişkeni daha etkili bir şekilde kullanmış ve bu değişkenin çıkarılmasına duyarlı olmuştur.

Tablo 9: Bankaların Etkinliklerinin Girdilere Olan Duyarlılık Sonuçları

Bankalar	Birinci girdinin (ATM Sayısı) çıkarma etkisi				İkinci girdinin (Personel Sayısı) çıkarma etkisi				Üçüncü girdinin (Şube Sayısı) çıkarma etkisi			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
Maskan	0	0	0	(-)	0	0	0	0	0	0	0	0
Mellat	0	0	0	0	0	0	0	0	(-)	(-)	(-)	0
Saderat	0	0	0	0	(-)	(-)	(-)	0	0	0	0	0
Melli	0	0	0	(-)	0	0	0	0	(-)	(-)	(-)	0
Keshavarzi	0	0	(-)	0	(-)	(-)	(-)	(-)	0	0	0	0
Sepah	0	0	0	(-)	0	(-)	(-)	0	0	0	0	0
Refah	0	0	0	(-)	(-)	0	0	0	0	0	0	0
Tejarat	0	0	0	(-)	0	0	0	0	0	(-)	(-)	(-)

İkinci girdi (personel sayısı) etki analizinden, bu değişkenin çıkarıldığında incelenen bütün yıllarda Keshavarzi bankasının etkinliğinin azalması ve bu nedenle bu değişkenin bu banka için önemli bir değişken olduğu görülmektedir. Mellat bankası için, şube sayısı değişkeni en önemli değişken sayılmaktadır. Çünkü 2013 ve 2014 yılları arasında bu girdi değişkeninin çıkarılması, bu bankanın etkinliğini düşürmüş ve etkinlik üzerinde negatif bir etkisi olmuştur. Diğer bankalar için de,

bunlara benzer yorumlar yapılabilir ve böylece her bir girdinin çıkarılmasının her bir bankanın etkinliği üzerindeki etkiyi gözlemleyebiliriz.

Bir sonraki Tablo 10’da bankaların diğer rakiplerine göre her yıl için ölçüğe göre getiri durumları belirlenmiştir.

Tablo 10: Bankaların Ölçüğe Göre Getiri Sonuçları

<i>Bankalar</i>	2013	2014	2015	2016
Maskan	CRS	CRS	CRS	CRS
Mellat	IRS	DRS	CRS	CRS
Saderat	IRS	DRS	CRS	CRS
Melli	CRS	DRS	CRS	CRS
Keshavarzi	IRS	DRS	IRS	DRS
Sepah	IRS	DRS	IRS	DRS
Refah	CRS	DRS	CRS	CRS
Tejarat	IRS	DRS	IRS	DRS

Normal olarak her yılda her bankanın performans etkinliğinin değişmesiyle, o bankanın performans ve konumu, etkinlik sınırı yakınında olma açısından, değişecektir. Örneğin, Refah bankası üç yılda ölçüğe göre sabit getiri sergilemiş ve sadece 2014 yılında ölçüğe göre artan getiriye sahip olmuştur. Maskan bankası bütün yıllarda ölçüğe göre sabit getiriyle faaliyet yapmıştır. Benzer şekilde Melli bankası da üç yılda ölçüğe göre sabit getiri sergilemiştir ve bu da bu yıllarda optimum ölçekte faaliyet yaptığını göstermektedir. Ancak sadece 2014 yılında ölçüğe göre azalan getiriye sahip olmuştur ve bu nedenle kendi etkinliğini arttırmak için kaynaklardan daha az kullanması gereken bir durum ortaya çıkmıştır. Benzer şekilde elde edilen sonuçlar, diğer bankalar için de yorumlanabilir. Özet olarak ölçüğe göre sabit getiri durumunda olan etkinlik seviyesi bir uzun dönem hedefi ve ölçüğe göre değişken getiri durumundaki etkinlik seviyesi, kısa dönem hedefi olarak tanımlanabilir. Genel anlamda, uzun dönemde etkin olan bankalar, kısa dönemde de etkin olup aynı anda ölçük ve yönetim etkinliğe (net teknik etkinlik) ulaşmış olurlar. Bu nedenle, sadece kısa dönemde etkin olan bankalar, sadece net teknik etkinliğe sahip olup ölçük olarak etkin olmazlar. Aşağıdaki tabloda bu etkinliklerin dağılımı gösterilmiştir.

Tablo 11: Bankaların Ölçek Etkinlik, Pür Teknik Etkinlik Ortalamaları

<i>İncelenen Yıl</i>	Ölçek Etkinlik	Pür Teknik Etkinlik	Genel Etkinlik
2013	0,845	0,887	0,647
2014	0,737	0,889	0,652
2015	0,885	0,928	0,817
2016	0,870	0,920	0,798
2013-2016	0,834	0,906	

Elde edilen sonuçlara göre, 2013 yılında, bu ildeki seçilmiş bankaların toplam etkinlik ortalaması, artan bir şekilde %64'ten 2015 yılında %81'e yükselmiş ve tekrardan 2016 yılında %2 düşüşle, %79.8'e gelmiştir. Toplam etkinliğe benzer şekilde, yönetim etkinliği de başlangıçta artan bir şekilde ilerleyip ve 2013 yılında %88.7'den 2015 yılında %92.8'e ulaşmış ancak tekrardan 2016 yılında %1 düşüşle %92 olmuştur. Bu durum ölçek etkinlik için de görülmektedir. Ancak görüldüğü gibi, yönetsel etkinlik ortalaması bütün yıllarda, ölçek etkinlik ortalamasından büyük olup ve dolayısıyla seçilen bankalar arasında, optimum ölçekte çalışmama problemi, yönetsel etkinsizlik probleminden daha büyüktür.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

İran'da bankacılık, ortaçağdan 19. yüzyıla kadar sadece döviz bürolarının faaliyetleriyle sınırlıydı. Büyük döviz büroları genel olarak o dönemin büyük ticari merkezleri olan Tahran, Tebriz, İsfahan ve Şiraz gibi büyükşehirlerdeydi. Bu dönemde, İran'da herhangi bir devlet bankası veya yabancı banka faaliyet yapmamaktaydı ve ülke içinde ve ya dışındaki para transferleri döviz bürolarıyla yapılmaktaydı. Bu büroların faaliyetleri 1921 yılından önce son buldu. İran'da ilk kurulan banka, "Yeni Doğu Bankası" idi. Söz konusu bankanın merkezi Londra'da ve faaliyet alanı Asya'nın Güney bölgeleriydi. Bu banka 1887 yılında Tahranda şimdiki Tejarat bankasının yerinde faaliyete başladı. Bu bankadan sonra, Şahi Bankası, İran Borçlanma Bankası, Osmanlı Bankası, Rus ve İran bankası gibi yabancı temelli yeni bankalar da faaliyete başladı. İlk yerli bankası olan Sepah bankası 1925 yılında, askerlerin emeklilik fonlarından ve ordunun finans işlemlerini düzenlemek için kuruldu. Daha sonra 1927 yılında Melli bankanın kurulması onayı verildi. 1933 yılında Keshavarzi bankası kurulmuştur. Bu bankanın en önemli görevlerinden, tarım sektörünün gelişmesi için farklı finansal destekleri ve kırsal (köy) kesiminin yaşam standartlarını arttırmasını sağlaması sayılabilir. 1952 yılında Saderat bankası ve 1961 yılında da Refah bankaları kurulup faaliyete başlamışlar. Tejarat bankası 1979 yılında, 11 yurtiçi özel bankanın ve Mellat bankası da devrimden önceki 10 bankanın birleşmesinden kurulmuştur. Yine aynı yıl Maskan bankası da 13 tasarruf ve konut kredisi firmalarının birleşmesinden kurulmuştur. Bu bankalar dışında, Endüstri ve Maden bankası, Tose-e Tavon bankası, Egtesade Novin bankası, Sermaye bankası, Sina bankası, Dey bankası, Pasargad bankası, Tat bankası, Parsian bankası, Shahr bankası ve Ayandeh bankası gibi birçok özel banka da devrimden sonra kurulmuştur. İran'da 1978 yılında İslam cumhuriyeti kurulduktan sonra, ülkenin gerekliliklerinden bir olan İslami iktisadının kurulması öne sürüldü. Buna göre yapılan en önemli işlemlerden biri, bankacılık sisteminden faizin çıkarılmasıydı. Bu nedenler devrimden sonra 1979 yılında, bankacılık sisteminin İslami çerçevede faaliyet yapması için faiz oranının çıkarılması ve İslami bankanın kuruluşu gibi önemli adımlar atılmıştır.

İran'ın Doğu Azerbaycan ilindeki seçilmiş bankaların performans etkinliği inceleme sonuçları 2013-2016 yılları arası çok önemli hususları açıklamıştır. VZA yöntemi kullanarak 2013 yılında ildeki bankaların performans etkinliği modeline göre, birçok bankanın en önemli problemi, ölçek etkinsizliği sorunu olmuştur. Bu yıl içinde, seçilmiş sekiz banka içinde, beş banka optimum ölçekte faaliyet yapmamıştır. Ayrıca bu bankalar ölçeğe göre artan getiri bölgesinde faaliyet göstermişlerdir. Bu bankalar, çalışma alanlarını geliştirerek kendi etkinliklerini düzeltebilirler. Aynı yılda, sadece Maskan bankası hem ölçek etkinlik hem de pür teknik etkinliğe ulaşmıştır. Ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altında il düzeyindeki teknik etkinlik ortalaması yaklaşık %65 olmuş ve yönetsel etkinlik ortalaması, ölçek etkinlik ortalamasından büyük olmuştur.

2014 yılında, yine il bankalarının en önemli sorunu ölçek etkinsizliği olup ve yine beş banka optimum ölçekte çalışmamışlardır. Ancak 2015 ve 2016 yıllarında, ölçek etkinsizliği sorunu hafif azalmış ama yine de bu problem, teknik etkinsizlikten daha yüksektir ve bu nedenle, özet olarak incelenen bütün yıllarda yönetsel etkinlik ortalaması, ölçek etkinlik ortalamasından daha yüksek olmuştur. Böylece il bankaları düzeyinde, optimum ölçekte çalışmama sorunu, yönetsel

etkinsizlikten daha şiddetli olmuştur. Buna göre, optimum ölçekte çalışmak için, ilk ve en önemli adım planlamadır.

Her bir banka için çıktıların duyarlılık analizi uygulaması sonuçları, her bir çıktının çıkarılmasının etkisini bankalarda farklı olduğunu göstermiştir. Ancak genel olarak, mevduat miktarı çıktısının çıkarılmasının, bankaların etkinliklerinin azalmasına neden olduğu ve krediler miktarı çıktısının çıkarılmasına göre banka etkinliklerinde daha etkili olduğu görülmüştür. Bu nedenle, bankaların en önemli çıktısı, mevduat toplama olup doğal olarak, daha fazla mevduat toplamakla, kredi verme imkanı artacak ve bunun yanında performans etkinliği de iyileşecektir.

Bu sonuçlara rağmen, etkinlik ve verimlilik üzerinde etkili olan elementlerin daha detaylı incelenmesi, sonuçları etkileyen bazı sınırlamaların daha fazla dikkate alınmasını gerektirmektedir. Bu nedenle, banka şubelerin coğrafi konumları, hesap konsolidesi, gelir düzeyi ve bölgedeki dağılımı ve sonuç itibarıyla, girdi ve çıktılara daha kesin ağırlıklar vermek gibi değişkenleri dikkate almak, gelecekte yapılan çalışmalara bir zemin oluşturabilmektedir.

KAYNAKÇA

- Abtahi, H. and Kazemi, B. (1996). Productivity, The Institute of Business Studies and Research, Tehran-IRAN. (in Persian Language)
- Afshar Kazemi, M., Setayesh, M., Mehrabian, S. and Anvari, K. (2006). "Assessing the Relative Efficiency of Iran Export Development Bank Branches with Data Envelopment Analysis Model", Bank and Economics Journal, 75:42-48. (in Persian Language)
- Alam Tabriz, A., RajabiPour Meybodi, A. and Zareian, M. (2009). "Investigating the Function of Fuzzy Topsis Technique to Improve the Evaluation of Branch Efficiency Using DEA Technique", Industrial Management Journal, 1(3): 99-118. (in Persian Language)
- Alizadeh Sane, N. (1999). Evaluation of Banking System Efficiency Using Data Envelopment Analysis Methodology (Case Study of Saderat Bank), Yüksek Lisans Tezi, Azzahra University, Tehran-IRAN. (in Persian Language)
- Akyüz, Y., Yıldız, F. ve Kaya, Z., (2013). "Veri Zarflama Analizi (VZA) ve Malmquist Endeksi İle Toplam Faktör Verimlilik Ölçümü: BIST'de İşlem Gören Mevduat Bankaları Üzerine Bir Uygulama", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 27(24):110-130.
- Allen R, Athanassopoulos A., Dyson RG, Thanassoulis E. (1997). "Weight Restrictions and Value Judgements in Data Envelopment Analysis: Evolution, Development and Future Directions", Annals of Operations Research, 73(0):13-34.
- Aslani, G., Momeni Masule, S., Malek, A. and Ghorbani, F. (2009). "Bank Efficiency Evaluation Using a Neural Network-DEA Method", Iranian Journal of Mathematical Sciences and Informatics. 4(2): 33-48.
- Bauer, P.W., Berger, A.N., Ferrier, G. and Humphrey, D. (1998). "Consistency Conditions For Regulatory Analysis of Financial Institutions: A Comparison of Frontier Efficiency Methods", Journal Of Economics And Business, 50(2): 85-114.
- Borhani, H. (1998). "Measurement of Efficiency in Iranian Commercial Banks and Its Relation with Organizational Dimensions", Lectures and Articles of the 9th Islamic Banking Seminar, Central Bank of Islamic Republic of Iran, Tehran-IRAN. (in Persian Language)
- Charnes, A., Cooper, W. and Rhodes, E.I. (1978). "Measuring the Efficiency of Decision Making Units", European Journal of Operational Research, 2(6): 429-439.

- Das A, Ray SC, Nag A. (2009). "Labor-Use Efficiency in Indian Banking: a Branch-Level Analysis", *Omega*, 37(2):411-425.
- Depren, S. and Depren, O. (2016). "Measuring Efficiency and Total Factor Productivity using Data Envelopment Analysis: An Empirical Study from Banks of Turkey", *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(2): 711-717.
- Ebrahimi, S., Bidram, R. and Emadzadeh, M. (1998). "The Efficiency Analysis of Islamic Banks in Different Countries of the World (Using Data Envelopment Analysis)", *Economic Issues*, 5(10): 115-136. (in Persian Language)
- Eken. M.h and Kale, S. (2011). "Measuring Bank Branch Performance Using Data Envelopment Analysis (DEA): The Case of Turkish Bank Branches", *African Journal of Business Management*, 5(3): 889-901.
- Emami Meibodi, A. (2000). *Principles of Measuring Efficiency and Productivity*, The Institute of Business Studies and Research, Tehran-IRAN. (in Persian Language)
- Eslami Bidgoli, G. and Kashani, M. (2004). "Comparison and Evaluation of Methods for Assessing the Efficiency of Branches and Provide A Suitable Model", *Quarterly Journal of Accounting and Auditing*, 11(38): 3-27. (in Persian Language)
- Farrell, M. j. (1957). "The Measurement of Productive Efficiency", *Journal of the Royal Statistical Society*, 120(3): 253 – 28.
- Fettahoğlu, S., İnal, M. ve Yaşar, H. (2018) "Türev Ürün Kullanımının Banka Etkinliği İle İlişkisinin Belirlenmesine Yönelik Bir Çalışma", *Verimlilik Dergisi*, (2):99-113.
- Gaganis C, Liadaki A, Doumpos M, and Zopounidis, C. (2009). "Estimating And Analyzing the Efficiency and Productivity of Bank Branches: Evidence from Greece", *Managerial Finance*, 35(2):202-218.
- Gilak Hakimabadi, M., Esna Ashari, A. and Ahmadpour, H. (2006). "The Study of the Efficiency of Commercial Banks in Iran; Case Study of Mazandaran Saderat Bank", *Journal of Economic Research*, 3(5): 130-162. (in Persian Language)
- Giokas, D. (2008). "Assessing the Efficiency in Operations of a Large Greek Bank Branch Network Adopting Different Economic Behaviors", *Economic Modelling*, 25(3):559–574.
- Hadian, E. and Azimi Hoseini, A. (2004). "Calculation of Efficiency in Iran's Banking System Using Data Envelopment Analysis Method (DEA)", *Iranian Journal of Economic Research*, 6(20): 1-25. (in Persian Language)
- Haghighat, J. and Nasiri, N. (2003). "A Survey on Banking System Efficiency by Data Envelopment Analysis (Case Study: Agricultural Bank)", *Quarterly Journal of Iranian Economic Research*, 3(9): 133-166. (in Persian Language)
- Hajihassaniasl, S. (2013), *Türkiye İmalat Sanayisinde Ölçek Etkileri: Stokastik Metafrontier Analizi*, Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Hejazi, R., Anvari Rostami, A. and Moghaddasi, M. (2008). "Total Productivity Analysis of the Export Development Bank and Productivity Growth of Its Branches Using Data Envelopment Analysis", *Industrial Management Journal*, 1(1): 39-50. (in Persian Language)
- Jahan Shabloo, G. and Alirezaee, M. (1995). *Tutorial on Data Envelopment Analysis* Proceeding of 28th Amic, Tabriz University, Tabriz-IRAN.
- Jalali, A. and Rashidi Sharifabadi, A. (2007). *Deviation of Exchange Rate from Equilibrium and Productivity Growth in Iran's Agricultural Sector*, Sixth Congress of Agricultural Economics of Iran, Mashad University, Mashad-IRAN. (in Persian Language)

- Kordbache, H. (2010). "Multi-Purpose Efficiency Analysis Method: A Case Study of the Performance of the Iranian Banking System", *Iranian Journal of Economic Research*, 45(93): 133-158. (in Persian Language)
- Meepadung, N., Tang J. and Khan, D. (2009). "IT-Based Banking Services: Evaluating Operating and Profit Efficiency at Bank Branches", *The Journal of High Technology Management Research*, 20(2):145-152.
- Namazi, M. and Salehi, M. (2010). "The Role of Inflation in Financial Repression: Evidence of Iran". *World Applied Sciences Journal*, 11(6): 653-661.
- Namazi, M. and Ebrahimi, S. (2010). "Assessment of the Efficiency of Iranian Banks Using Stage Method DEA", *Industrial Management Journal*, 2(5): 159-174. (in Persian Language)
- Nasiri, N. (2004). *Assessment of the Efficiency of the Banking System Using Data Envelopment Analysis (A Case Study of the Agricultural Bank)*, Yüksek Lisans Tezi, Tabriz Azad University, Tabriz-IRAN. (in Persian Language)
- Oral, M. and Yolalan, R. (1990). "An Empirical Study on Measuring Operating Efficiency and Profitability of Bank Branches", *European Journal of Operational Research*, 46(3): 282-298.
- Paradi, J., Rouattb, S., and Zhu, H. (2010). "Two-stage Evaluation of Bank Branch Efficiency Using Data Envelopment Analysis". *Omega*, 39(1):99-109.
- Rezaee, J., Soltani, H. and Tavakkoli Baghdadabad, M. (2009). "Evaluation of Total Factor Productivity Changes in Iran's Commercial Banks Using Malmquist Index", *Quarterly Journal of Commercial Research*, 48: 69-102. (in Persian Language)
- Salehi, M. and Yousefi, Z. (2011). "Factors Affecting to Entrepreneurship in Banking Sector: Empirical Evidence of Iran". *International Journal of Academic Research*, 3(2): 916-921.
- Saremi, M. and Khoveyni, A. (2004). "Determining and Predicting the Efficiency of Mellat Bank Branches in Qazvin Province by Using Randomized Data Envelopment Analysis", *Journal of Management Knowledge*, 17(64): 107-126. (in Persian Language)
- Shammari, M. and Salimi, A. (1998). "Modeling the Operating Efficiency of Banks Nonparametric Methodology", *Logistics Information Management*, 11(1): 5-17.
- Sherman, H. and Gold, F. (1985). "Bank Branch Operating Efficiency: Evaluation with Data Envelopment Analysis", *Journal of Banking & Finance*, 9(2): 297-315.
- Sherman, H. and Ladino, G. (1995). "Managing Bank Productivity Using Data Envelopment Analysis", *Interfaces*, 25(2): 60-73.
- Sherman, H. and Zhu, J. (2006). *Service Productivity Management Improving Service Performance Using Data Envelopment Analysis (DEA)*, Springer, USA.
- Soteriou, A. and Zenios, S. (1999). "Operations, Quality, and Profitability in the Provision of Banking Services", *Management Sciences*, 45(9): 1221-1238.
- Svitalkova, Z. (2014). "Comparison and Evaluation of Bank Efficiency in Selected Countries in EU", *Procedia Economics and Finance*, 12(2014): 644 - 653.
- Titko, J., Stankevičienė, J. and Lace, N. (2014). "Measuring Bank Efficiency: DEA Application", *Technological and Economic Development of Economy*, 20(4): 739-757.
- Worthington A. (1998). "The Application of Mathematical Programming Techniques to Financial Statement Analysis: Australian Gold Production and Exploration", *Australian Journal of Management*, 23(1): 97-113.

- Yang, Z. (2009). Bank Branch Operating Efficiency A DEA Approach, Proceedings of the International MultiConference of Engineers and Computer Scientists 2009 Vol II, Hong Kong.
- Zara Nejad, M. and Yousefi Hajiabad, R. (2010). “Assessing the Productivity of Maskan Bank Factors Using Malmquist Productivity Index”, Quarterly Journal of Money and Economics, 2: 117-144. (in Persian Language).

EXTENDED ABSTRACT

EFFICIENCY ANALYSIS OF SELECTED BANKS IN IRAN: EAST AZERBAIJAN CASE BETWEEN 2013-2016

Background

Businesses performance measurement and achieving a high level of performance is an important success factor in terms of competition. Therefore, today, improving the performance of the company and increasing the efficiency of the organization appear as an important goal. Banks and financial institutions are considered to be one of the important sectors of each country, such as businesses. These organizations, facilitate trade exchanges by organizing purchases and payments and lead to the development of markets and economic growth. Therefore, it is important to analyse the efficiency of banks and to investigate the productivity increase of these institutions.

Research Purpose

The aim of this study is to examine the efficiency of selected commercial and expert banks in East Azerbaijan province of Iran and furthermore, to provide the necessary conditions for the improvement of the current situation and activities of these banks. In this context, the following questions are sought:

- *What is the current efficiency status of each bank in the province?*
- *In the years discussed, how have the efficiency trends of the banks been?*
- *In achieving the efficiency or inefficiency, which input or output variables impact is more important?*

Methodology

This study is an applied study. In order to measure the effectiveness of banks, DEA (Data Envelopment Analysis) method was used. Data Envelopment Analysis (DEA), developed by Charnes, Kooper and Rodez (1978), is a nonparametric, linear programming based that is a comparative analysis between decision units. Since DEA is a data-based efficiency measurement method, accurate and precise values of data should be known. The DEA model was developed for the first time based on the opinions of Farrell (1957).

The study focused on eight major commercial and expert banks in eastern Azerbaijan province of Iran. The data required for the study were obtained from the non-public financial statements of each bank. In this study, two different models will be discussed. In the first model, under CRS and output-way assumptions, In order to examine the efficiency of performance, considering the similar studies, the production power of commercial and expert banks of East Azerbaijan province was examined in terms of bank services. Accordingly, “used technology and equipment (number of ATMs), number of personnel and number of branches” as inputs, and “various deposit numbers and amount of loans given” were selected as output variables.

In the second model, market efficiency is discussed. In the light of this activity, bank potentials have been described in a completely new way, and banks' competitive successes in the credit and deposit market with other banks have also been observed. Accordingly, the possible relationship between these two efficiencies is

tried to be examined. This model was considered under CRS and output assumptions. In the model, "power or share of market ((related bank) deposits/(total deposits of banks)) and number of personnel" are considered as input variables and "amount of loans" is considered as output variable.

Findings

The results of the review of the performance efficiency of the selected banks in the East Azerbaijan province of Iran revealed very important issues between 2013-2016. Using DEA method, according to the performance efficiency model of banks in the province in 2013, the most important problem of many banks was the problem of scale inefficiency. In this year, within the eight banks selected, five banks did not operate at the optimum scale level. In addition, these banks operate in the region of increasing returns to the scale. Accordingly, these banks can improve their activities by improving their working areas. The technical efficiency average at the provincial level was about 65% and the average of the managerial efficiency was greater than the scale efficiency average.

Conclusions

In spite of the results obtained, a more detailed examination of the elements effecting efficiency and productivity, some limitations affecting the results require further consideration. Therefore, taking into account the variables such as the geographical location of bank branches, account consolidation, income level and distribution in the region, and consequently giving more precise weights to inputs and outputs, may constitute a basis for future studies.

THE DIMENSIONS OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP



DOI: 10.25204/iktisad.516571

Andri IRAWAN*
Suryanto SURYANTO**
Mustain MASHUD***

Abstract

The objective of this study was to construct the dimensions of social entrepreneurship by a grounded research approach. The type of research is grounded research with a qualitative approach. Data analysis is done by coding techniques. This research was conducted in Papua Province, Indonesia. The results founded that the dimensions of social entrepreneurship based on calling for conscience, humanity, spirituality, trustworthiness, and social learning to help others around them and what they see. Moreover, the dimensions of social entrepreneurship contribute to HRD that shape the characteristics of individuals who have a greater sense of empathy, social intelligence, accountability, creativity, and innovation.

Keywords: *Social entrepreneurship, human resource development, social entrepreneur.*

* Doctoral Candidate, Postgraduate School, Airlangga University, Surabaya, Indonesia, email: irawanpopaz@gmail.com
ORCID: 0000-0003-2932-3834

** Professor, Faculty of Psychology, Personality and Social Psychology Department, Airlangga University, Surabaya, Indonesia, email: suryanto@psikologi.unair.ac.id
ORCID: 0000-0002-5368-2303

*** Professor, Faculty of Social and Political Science, Airlangga University, Surabaya, Indonesia, email: mustainls@fisip.unair.ac.id
ORCID: 0000-0002-6522-7041

1. INTRODUCTION

Discussing the theory and practice of social entrepreneurship related with discussing creative ways in which social entrepreneurs solve social problems that place more emphasis on problems that other theories cannot overcome, (Zahra and Wright, 2016). Social entrepreneurship is a process that aims at the creation of social change and the development of a social mission that is driven by social enterprises. Mahto and Mcdowell (2018) state that the motivation of social entrepreneurs is more about achieving social goals. Satisfaction for social entrepreneurs is a feeling of great pleasure and happiness when they can, together with their stakeholders, solve social problems that occur. Furthermore, Prasziker and Nowak (2012) state that there are several types of people who get extraordinary satisfaction and succeed in changing the world even though sometimes they achieve it in unusual ways. Such people are very rare and have unique characters. Sometimes we are not aware of their existence, but when we see what they are doing and their achievements, we will realize that they are great people. The question is, if they are groups or individuals who have different characteristics, what motivates them to do social activities? What also distinguishes them from other entrepreneurs? These questions will encourage interest in identifying entrepreneurial dimensions of social entrepreneurs. For this reason, this research was conducted.

Social entrepreneurship still continues to be an interesting field of research. This is caused by the differences in contexts, actors, and phenomena in each of their existence in a certain place. The dimensions of social entrepreneurship, which revealed by previous researches by Dees and Anderson, 2010; Bouchard, 2012; Biggeri, Testi, and Bellucci, 2018 more focus on: (1) Social Missions, (2) Social Change, (3) Action, (4) Innovation, (5) Accountability, (6) Adaptation, and (7) Learning, have become a reference for research on social entrepreneurship. Other research conducted by ReyMartí (2016) reveals dimensions that focus on: (1) Social awareness, (2) Social Business, and (3) Social Responsibility. The disclosures of these dimensions indicate that the concept of social entrepreneurship is still changing and developing. Social entrepreneurship is only a field of science that is still seeking self-definition through basic practice and research with the aim of exploring and developing concepts (Nicholls, 2008). We agree with Nicholls (2008) that the concept of social entrepreneurship will certainly continue to develop in line with the phenomenon that continues to change with the different contexts and characteristics of groups or individuals. We are very enthusiastic about doing this research, with the hope that these findings can become a reference for further researchers, especially about the concept of social entrepreneurship that is related to the development of human resources for social entrepreneurs themselves.

The findings of the research on the dimensions of social entrepreneurship in the emic perspective that we have done basically are not much different from the definitions and dimensions revealed by previous studies by Kibler, 2015; Aquino, Lück, and Schänzel et al., 2018. However, we find the most powerful dimensions felt and conveyed by social entrepreneurs in the field, namely spirituality and social learning. These two dimensions are the most important part of social entrepreneurs in carrying out their activities so far.

2. METHOD

2.1. Types of Research

The type of research is grounded research with a qualitative approach. In the beginning, it was explained that this study constructs the dimensions of social entrepreneurship from field data. This research emphasizes the meaning, context and perspective of emics, the research process is more in the form of a cycle than a linear one. Data collection and data analysis is done simultaneously so that it is more concerned with depth than the breadth of the research area. In this study, in-depth

observations and interviews were very important in the process of data collection and the researcher was involved as the main instrument. According to Strauss and Glaser (2009) two important points in the decision on this method are, first, that testing becomes more rigorous than before (although not necessarily the most rigorous method); and, second, that a more rigorous approach is compatible with the research situation to produce the most reliable findings. Following Strauss, then to know and explain: how social entrepreneurship is owned by social entrepreneurs; what are the implications of social entrepreneurship on the development of human resources; and how to model social entrepreneurship in the development of human resources, we use a grounded method approach. This thinking is based on the belief that whatever is patterned as a regularity in the habits of everyday social entrepreneurs is certainly inseparable from the framework of meaning constructed in their thinking (subjectivity) as an actor. However, the subjective framework of meaning is certainly part of the social framework that institutionalizes and encompasses them. Therefore, our efforts to understand and interpret social entrepreneurship need to begin with the meaning and interpretation of social entrepreneurship actors, because they are agents who experience and explore the real problems. The experience and knowledge they have is the essence of this research which eventually becomes a concept that is built from an emic perspective.

2.2. Location and Research Subject

This research was conducted in Papua Province, Indonesia. This location was chosen because there were many activists, volunteers and social entrepreneurs who practiced in this area. While the research subjects in this study were social entrepreneurs as informants as many as 10 people who have been relatively long-time social entrepreneurs.

2.3. Informant Selection Techniques

In this study, informants must have experience about actions, situations and conditions that are in accordance with the research background. In addition, informants must be willing, without coercion, to be part of the research. The technique of determining informants in this study was purposive sampling which determined the criteria of informants according to the needs of the study. To obtain data in accordance with the purpose of this study, the criteria for determining informants are social entrepreneurs. The criteria for informants in this study are shown in the following table:

Table 1: Criteria for informants

Informants	Work	Gender	Ages	Experience
Agus Purnomo	Social Entrepreneur	Male	35	10
MaulidaGhoirulThoriqoh	Social Entrepreneur	Female	53	6
TaufikOktavianto	Social Entrepreneur	Male	37	3
Zainal Effendi	Social Entrepreneur	Male	32	2
TiknoDwiRiski	Social Entrepreneur	Male	48	4
RiskaKusumawati	Social Entrepreneur	Female	28	2
PartoMulyono	Social Entrepreneur	Male	30	5
AssalamSuaji	Social Entrepreneur	Male	35	5
Amalia Putri Rahmawati	Social Entrepreneur	Female	28	4
RusdiSailendra	Social Entrepreneur	Male	53	10

2.4. Data Sources

This study utilizes two data sources; first, the primary data obtained through interviews are in the form of statements, subjective perceptions and feelings of social entrepreneurs. The second source is secondary data in the form of documents or data generated from parties outside the informant, which are used as support in the research.

2.5. Research Techniques

Lincoln and Guba qtd. in Kokko (2018) state that qualitative research relies on truth-worthiness. Furthermore, they put forward the concept of credibility, transferability, dependability, and confirmation. In this study, to meet the standards of credibility, several techniques were carried out. First, we settled in the field (at the study site) in a fairly long period of time, which is eighteen months so that the level of appreciation for entrepreneurs can be more assured. Second, we carried out participant observation. Third, triangulation. Fourth, conducted peer debriefing. Fifth, conducted a negative case analysis. Sixth, we conducted member checks to check the suitability of the results of research by agents as entrepreneurs.

2.6. Data Analysis

Data analysis is done by coding techniques through the process of identifying, integrating and filtering all categories related to core categories alternately (cycles) with an open coding process to develop conceptualizations (Strauss, 2009).

3. RESULTS AND DISCUSSION

3.1. Social Entrepreneurship Dimensions

Call of conscience and sense of humanity

The calling of conscience and a sense of humanity is one of the reasons entrepreneurs carry out social activities and business so far. Feeling of wanting to help when seeing other people need help, makes them unable to remain silent to not act and provide solutions to problems faced by others. The altruistic and humanitarian actions they carry out sometimes harm themselves and cause injustice for others who experience the same problems as the people they help. For example, they are faced with a condition where there are two people having problems and needing their help, but they have to choose one of them which causes a sense of injustice to others.

Trustworthiness

Trustworthiness in social entrepreneurship is the most important attitude. It is the most valuable capital that serves to maintain positive ties between them and the people they help or with other people who contribute to their activities and social endeavours (Gereke, Schaub, and Baldassarri, 2018). For this reason, trustworthiness in their minds is like a weapon capable of destroying a sense of selfishness, apathy, and pessimism so that they will stay connected with fellow networks of social entrepreneurs, donors, and clients with the principle of mutual trust that will facilitate all the actions they take (Tang, Moro, Sozzo, and Li, 2019).

Spirituality

Spirituality is the dimension most often expressed by social entrepreneurs when interviewed. Spirituality is the most powerful dimension encouraging them to become a social entrepreneur to help

others with the aim of doing good and getting closer to God (Tiwari, and Elsdörfer, 2018). Furthermore, the value of spirituality is able to make them become more patient in facing obstacles when carrying out their social missions, they believe in God's help when they face difficulties, and all will be easy in their beliefs.

Social Learning

Very few social entrepreneurs get formal education and training. Even though they attend training, it is only for the purposes of certification or the legitimacy of their existence. When informants first became social entrepreneurs, they did not have education or expertise in the field of entrepreneurship. Most of them are social workers who only carry out social missions to help others. The experience they get during carrying out social missions is a valuable lesson for them in facing the obstacles and problems they find. They can learn from cases that have been resolved and learn from the social networks they have, to share experiences with conditions or cases that have been faced and resolved. Social learning can make social entrepreneurs understand and empathize with the surrounding conditions through the learning process of their experiences, social environment and social networks (Coudel: 2017, Kraker:et al., 2018).

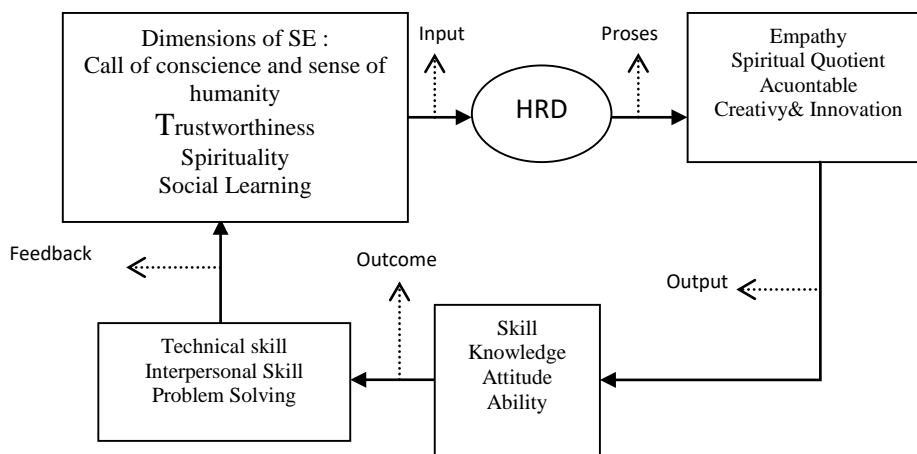
Social entrepreneurship in the emic perspective is not just about combining economic and social principles. Furthermore, in their view and world, social entrepreneurs, the call of conscience, a sense of humanity, maintaining the trust of others, spirituality and social learning are dimensions that can complement each other and enhance one's spirit of social entrepreneurship. In an emic perspective, social entrepreneurship is not just a business activity aimed at social purposes only. In their world, social entrepreneurship is all forms of business to make other people interested and involved both directly and indirectly in social actions through the call of conscience, a sense of humanity, a trustworthy personality and spirituality and also desire to learn by utilizing their social networks, so that other people are interested in participating in entrusting their charity goals both morally and materially.

According to their beliefs, all human beings have a sense of humanity, trustworthiness and spirituality, but not all humans have the calling of conscience and opportunities to learn socially as they do. For this reason, they are present to carry out social missions and provide a "forum" for others to show their social dimensions such as the calling of conscience, a sense of humanity, trust, spirituality and social learning through the activities they do. We see this finding very interesting to be examined more broadly, so that it can reveal the secrets behind social entrepreneurship.

3.2. The Implications of Social Entrepreneurship in Human Resource Development

Research on the implications of entrepreneurship on HRD such as motivation, innovation and creativity has been widely carried out by Mahto and McDowell; QER: 2018, Pagano, Petrucci, and Bocconcelli, 2018; Jensen, 2014. However, in this study, we explain how our findings on the social dimension of entrepreneurship have impacts on HRD. To start we show the following model;

Figure 1: The Implications of Social Entrepreneurship in Human Resource Development



The dimensions of social entrepreneurship have implications for HRD by means of; First, someone who has a call of conscience and a sense of humanity will have a personality with high empathy (Esther, Enrique, and Mendoza, et al., 2018). This empathy would encourage someone to help others in need, in this case it was found that social entrepreneurs help each other solve problems because they are driven by the same feelings, emotions, goals, and desires to improve conditions so that their affective and cognitive responses emerge to be involved in solving problems or other people's work. Second, spirituality gives confidence to social entrepreneurs that by helping others they will get the same reward from God. In the context of HRD, this belief can increase the spiritual intelligence, and the care for others and the natural surroundings. So that people who have good spiritual intelligence will be able to manage, control and direct the organization to positive goals. (Series and Science, 2018). Furthermore, empathy and spiritual intelligence will have an impact on a person's attitude and behaviour at work. People who have good empathy and spiritual intelligence will be more easily be accepted in their environment and easy to collaborate in organizations (Schutte et al., 2017).

This research proves that entrepreneurs who have a more spiritual attitude are able to approach their clients easily and help them solve their problems. This is different from entrepreneurs who have fewer spiritual attitudes that prove to be a little difficult to approach clients who will be helped. Entrepreneurs who have spiritual attitudes and intelligence will be more trusted (Ramadani, 2017). For this reason, empathy, spiritual intelligence and attitudes will contribute to one's ability to interact with other people and colleagues, they will be good listeners when their colleagues speak and will express their opinions clearly and wisely when speaking, this is called interpersonal skills (Eunson, 2016). Third, maintaining trustworthiness is very important in social entrepreneurship. Trustworthiness is basically the beliefs of others towards us so that we are considered to be able and reliable (Tang, Gereke et al., 2018). However, to run a social business is required to always be open and transparent in presenting what will be done and how the results of his actions, the accountability of a social entrepreneur is a valuable capital so that his social business will remain (Venturing, 2018). In this case, maintaining trustworthiness can increase individual accountability so that other people are increasingly interested in being involved and willing to accept risks for whatever results from the actions of trusted people. Fourth, social learning can increase creativity, innovation and knowledge of a social entrepreneur in solving problems. The character of the community, the environmental and geographical conditions of each region is certainly different, this requires them to learn from

experiences they have had through ways and strategies that are tailored to the local context. The social networks they have are not spared from their use as learning media. Experience and social networks are like a library of the universe for social entrepreneurs who function as places for learning, seeing and listening. Knowledge is an important element that must be owned by everyone (Jacobs, 2018). However, a social entrepreneur must be able to solve the problems faced with the knowledge they have, as well as the creative ideas and innovations they create (Smith, Kistruck, and Cannatelli, 2016). Furthermore, creativity and innovation will have an impact on the problem-solving abilities they face (Hooda and Devi, 2018). This ability is the main weapon for social entrepreneurs to show their existence in the world, that they are worthy of being recognized and legally recognized (Kibler, Salmivaara, Stenholm, and Tersesen, 2018).

4. CONCLUSION

We find the dimensions of social entrepreneurship on the basis of calling for conscience, humanity, spirituality, trustworthiness, and social learning to help others around them and what they see. However, we also found the types of social entrepreneurs who manage businesses but do not use their business profits to support their social activities. The profit they get is used to strengthen the economic resilience of their families. This decision is made for the purpose of if they are faced with a condition that requires them to leave their families to do social activities, the family they leave behind is maintained by their economic resilience. This can provide freedom and calm for entrepreneurs during their social activities. Although sometimes there are profits that they channel to social activities, most of the profits from the business are to support the economic resilience of their families. In this condition there is certainly an exchange between economic and social needs (Madanoglu, 2018). However, social entrepreneurship is not only interpreted as a combination of economic and social principles. In the world of social entrepreneurs, social activities to get financial support from communities outside their environment do not have to go through activities that are based on economic principles such as selling products or services. According to them, the business they built prioritized social efforts such as building the trust of others through honesty, sincerity and sacrifice that they showed to others so as to create a point of interest for other people to "entrust" their donations as charity purpose. Trustworthiness, sincerity and sacrifice in their world are interpreted as "products" or "services" that have "selling" values and are invaluable with anything even not everyone has all of them. In their view, the effort to get income is a form of "social entrepreneurship" even though in practice it is not like a social business that uses economic principles; where the product or service is visible and can be valued at an appropriate price, even though the purpose is for social activities and purposes. The business of "selling themselves" (in the positive sense) that they build, puts more emphasis on the principle of trustworthiness, sincerity and the form of sacrifice for a noble cause.

The implications of social entrepreneurship on HRD are very clear. The dimensions of social entrepreneurship contribute to HRD that shape the characteristics of individuals who have a greater sense of empathy, social intelligence, accountability, creativity, and innovation. However, the characteristics of such HRD certainly have qualities that meet the elements of human resources such as skill, knowledge, attitude, and ability as an important part of HRD (Biruta, Kantane, and Dzelme, 2015). The quality of human resources like this will improve skills and expertise in the fields of technical skills, interpersonal skills, and problem-solving skills. For this reason, the results of this study will contribute to the improvement and enhancement of the quality and capacity of social entrepreneurship elsewhere.

Acknowledgements

We thank all the informants and social entrepreneurs who have provided criticisms, suggestions, statements, and contributions to this article. The second and third authors contributed equally to the progress of this article. We thank the promoter and co-promoter for other valuable contributions and suggestions during the research and preparation of the article. We also express our gratitude to the Ministry of Technology, Research, and Higher Education of the Republic of Indonesia for awarding grants for conducting this research.

REFERENCES

- Akhtar, S., Arshad, M. A., Mahmood, A., & Ahmed, A. (2015). Spiritual Quotient and Ethical Values towards Organizational Sustainability Spiritual Quotient and Ethical Values towards Organizational Sustainability Sohail Akhtar , Dr Mohd Anuar bin Arshad , Arshad Mahmood , Adeel Ahmed , (September). <https://doi.org/10.18052/www.scipress.com/ILSHS.58.1>
- Amini, Z., Arasti, Z., & Bagheri, A. (2018). Identifying social entrepreneurship competencies of managers in social entrepreneurship organizations in healthcare sector. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 8(1), 19. <https://doi.org/10.1186/s40497-018-0102-x>
- Andreoni, J., Diego, S., Harbaugh, W. T., & Vesterlund, L. (2018). Altruism in Experiments, (September). <https://doi.org/10.1057/978-1-349-95189-5>
- Aquino, R. S., Lück, M., & Schänzel, H. A. (2018). A conceptual framework of tourism social entrepreneurship for sustainable community development. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 37(September), 23–32. <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2018.09.001>
- Basit, S. A., Hussain, A., Nasim, S., & Siddiqi, Z. (2015). Relationship between Interpersonal Skills , Analytical Skills and Career Relationship between Interpersonal Skills , Analytical Skills and Career Development ., (September).
- Biggeri, M., Testi, E., & Bellucci, M. (2018). *Social Entrepreneurship and Social Innovation*. <https://doi.org/10.4324/9781351239028>
- Biruta, S., Kantane, I., & Dzelme, J. (2015). Expectations by Employers on Skills , Knowledge and Attitudes of Employees, (November). <https://doi.org/10.5755/j01.eis.0.9.12809>
- Boella, L. (2018). From Empathy to Empathies . Towards a Paradigm Change, 9(September), 1–13. <https://doi.org/10.4453/rifp.2018.0001>
- Bouchard, M. J. (2012). Social innovation, an analytical grid for understanding the social economy: The example of the Quebec housing sector. *Servive Business*, (6), 47–59.
- Coudel, E. (2017). Social learning for territorial development, (December).
- Elsdörfer, U. (2018). Spiritual Encounter in Diversity Focussing Spiritual Counselling in Asia, (August). <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.19201.15205>
- Esther, D., Enrique, A., & Mendoza, J. (2018). Levels of empathy, empathy decline and differences between genders in medical students of Cartagena (Colombia). *Educación Médica*, (September). <https://doi.org/10.1016/j.edumed.2018.06.004>
- Eunson, B. (2016). Interpersonal Skills 1 (2016 - 4th ed.), 1(August 2015), 316.
- Fairbairn, G. (2018). Three Problems with Empathy, (July).
- Fjeld, G. P., Tvedt, S. D., & Oltedal, H. (2018). Guro Persdotter Fjeld , Sturle Danielsen, (October).

<https://doi.org/10.1007/s13437-018-0158-z>

- Gereke, J., Schaub, M., & Baldassarri, D. (2018). Ethnic diversity, poverty and social trust in Germany: Evidence from a behavioral measure of trust. *PLoS ONE*, 13(7), 1–15. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0199834>
- Guilbeault, D., Becker, J., & Centola, D. (2018). Social learning and partisan bias in the interpretation of climate trends, (September). <https://doi.org/10.1073/pnas.1722664115>
- Haji, J., Bemby, A. B., & Sentosa, I. (2015). The Intelligence , Emotional , Spiritual Quotients and Quality of Managers The Intelligence , Emotional , Spiritual Quotients and Quality of Managers Strictly as per the compliance and regulations of :, (January 2013).
- Henderson, G. E. (2018). Indigenous Entrepreneurship and Social Entrepreneurship in Canada, (March).
- Hooda, M., & Devi, R. (2018). Problem Solving Ability: Significance for Adolescents, (August).
- Jacobs, R. L. (2018). Knowledge Work and Human Resource Development, (March). <https://doi.org/10.1177/1534484317704293>
- Jensen, T. L. (2014). A holistic person perspective in measuring entrepreneurship education impact - Social entrepreneurship education at the Humanities. *International Journal of Management Education*, 12(3). <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2014.07.002>
- Kibler, E., Salmivaara, V., Stenholm, P., & Terjesen, S. (2018). The evaluative legitimacy of social entrepreneurship in capitalist welfare systems. *Journal of World Business*, 53(6), 944–957. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2018.08.002>
- Kokko, S. (2018). Social entrepreneurship : creating social value when bridging holes. *Social Enterprise Journal*, SEJ-01-2018-0003. <https://doi.org/10.1108/SEJ-01-2018-0003>
- Kraker, J. De. (2018). ScienceDirect Social learning for resilience in social – ecological systems. *Current Opinion in Environmental Sustainability*, 28(October 2017), 100–107. <https://doi.org/10.1016/j.cosust.2017.09.002>
- Madanoglu, M. (2018). Theories of economic and social exchange in entrepreneurial partnerships: an agenda for future research. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(3), 649–656. <https://doi.org/10.1007/s11365-018-0515-6>
- Mahto, R. V., & McDowell, W. C. (2018). Entrepreneurial motivation : a non-entrepreneur ’ s journey to become an entrepreneur, 513–526.
- Muñoz, P., & Kibler, E. (2015). Institutional complexity and social entrepreneurship: A fuzzy-set approach. *Journal of Business Research*, 69(4), 1314–1318. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.10.098>
- Nicholls, A. (2008). Social Entrepreneurship : New Models of Sustainable Social Change. *Oxford University Press Inc.*
- Pagano, A., Petrucci, F., & Bocconcelli, R. (2018). A business network perspective on unconventional entrepreneurship: A case from the cultural sector. *Journal of Business Research*, 92(January 2017), 455–464. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.07.012>
- Parilla, E. S. (2015). Skills , Knowledge and Attitudes Needed by Companies in Metro Manila, (September).
- Phillips, W., Lee, H., Ghobadian, A., Regan, N. O., & James, P. (2015). Social Innovation and Social Entrepreneurship : A Systematic Review. <https://doi.org/10.1177/1059601114560063>

- Prasziker, R., & Nowak, A. (2012). *Social Entrepreneurship. Theory and Practice*.
- Racol, N. D., & Babe, P. (2018). Challenges for the Development of Social Entrepreneurship in Romania Challenges For The Development Of Social, (September). <https://doi.org/10.24193/OJMNE.2018.27.08>
- Ramadani, V. (2017). Social entrepreneurship in the Islamic context, (February 2018). <https://doi.org/10.1007/978-3-319-39679-8>
- Rey-Martí, A., Ribeiro-Soriano, D., & Sánchez-García, J. L. (2016). Giving back to society: Job creation through social entrepreneurship. *Journal of Business Research*, 69(6), 2067–2072. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.12.010>
- Schutte, T., Tichelaar, J., Reumerman, M. O., Eekeren, R. Van, Rissmann, R., Kramers, C., ... Al, E. T. (2017). Pharmacovigilance Skills , Knowledge and Attitudes in our Future Doctors – A Nationwide Study in the Netherlands, 475–481. <https://doi.org/10.1111/bcpt.12712>
- Series, I. O. P. C., & Science, M. (2018). Emotional and Spiritual Quotient Approach Improve Biology Education Students ' Acceptance of Evolution Theory Emotional and Spiritual Quotient Approach Improve Biology Education Students ' Acceptance of Evolution Theory. <https://doi.org/10.1088/1757-899X/335/1/012090>
- Simon, Z. B. (2018). The story of humanity and the challenge of posthumanity History of the Human Sciences (2018), (July). <https://doi.org/10.1177/0952695118779519>
- Smith, B. R., Kistruck, G. M., & Cannatelli, B. (2016). The Impact of Moral Intensity and Desire for Control on Scaling Decisions in Social Entrepreneurship. *Journal of Business Ethics*, 133(4). <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2447-6>
- Stanley, S. (2018). Predictors of empathy in women social workers. <https://doi.org/10.1177/1468017318794280>
- Stoffers, J., Gunawan, A., & Kleefstra, A. (2018). Social Entrepreneurship, An International Perspective. *Open Journal of Social Sciences*, 06(10), 342–356. <https://doi.org/10.4236/jss.2018.610002>
- Strauss& Glaser. (2009). *The Discovery of Grounded Theory, Strategies for Qualitative Research* (Seventh pa). New Brunswick (USA) and London (UK): Aldine Transaction
- Sun, S. (2018). From Defensive Altruism to Pathological Altruism. *SAGE Open*, 8(2). <https://doi.org/10.1177/2158244018782585>
- Tang, Y., Moro, A., Sozzo, S., & Li, Z. (2019). Modelling trust evolution within small business lending relationships, (January). <https://doi.org/10.1007/978-3-319-93351-1>
- Tiwari, H. (2018). Exploring Contribution of Spiritual and Emotional Intelligences (SI & EI) of young Management Graduates to responsible Business Leadership, (January 2015). <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.31052.67200>
- Venturing, B. (2018). *Journal of Business Venturing*, 33(June), 551–565. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.06.007>
- Zahra, S. A., & Wright, M. (2016). Understanding the Social Role of Entrepreneurship. *Journal of Management Studies*. <https://doi.org/10.1111/joms.12149>

AVRUPA BİRLİĞİ TARIMSAL VE KIRSAL KALKINMA DESTEK PROGRAMI (IPARD) İLE TARIM İHRACATI İLİŞKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

◆◆◆

THE RELATIONSHIP WITH AGRICULTURAL EXPORT OF EUROPEAN UNION SUPPORT PROGRAM FOR AGRICULTURAL AND RURAL DEVELOPMENT (IPARD): THE CASE OF TURKEY



DOI: 10.25204/iktisad.503567

İbrahim ÇÜTÇÜ*
Resul TELLİ**

Öz

IPARD programı Avrupa Birliği'nin OTP çerçevesinde Birliğe üyelik yolundaki aday ve potansiyel aday ülkelere yönelik oluşturulan ve Katılım Öncesi Yardım Aracı'nın (Instrument for Pre-Accession Assistance-IPA) Kırsal Kalkınma bileşenidir. Türkiye ekonomisinin çok yönlü kalkınma stratejisinde Avrupa Komisyonu ile ülkemizin ortak yürüttüğü "Kırsal Kalkınma Programı" 2014 – 2020 dönemini kapsayan çok yıllık önemli bir program olarak anılmaktadır. Bu kapsamda IPARD ile sunulan mali desteklerin Türkiye tarımında sürdürüle geldiği dış ticaretinin kırsal kalkınma enstrümanı ile istihdamdan GSMH'ya kadar oluşturduğu makro iktisadi etkisinin mevcut ve yeni politika uygulamalarına yansımaları kaçınılmaz bir sonuçtur. Bu nedenle IPARD'ın Türkiye tarım ihracatına etkisinin araştırılması bu çalışmanın amacını oluşturmaktadır. Çalışmada AB tarımsal ve kırsal kalkınma destek programı (IPARD) çerçevesinde sağlanan desteklerin Türkiye tarım ihracatına etkisi 2013/1 – 2016/12 aylık veriler üzerinden yapısal kırılmalı ekonometrik testlerle analiz edilmektedir. Gregory-Hansen tek kırılmalı eşbütünleşme testi sonuçlarına göre seriler arasında uzun dönemli ilişki görülmüş olup FMOLS tahmincisine göre ise IPARD desteklerindeki artışın Türkiye tarım ihracatına pozitif yönde etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Hacker-Hatemi nedensellik testi sonuçlarında ise tarım ihracatından IPARD desteklerine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: IPARD, AB, Kırsal Kalkınma, Tarım.

Abstract

The IPARD program is the Rural Development component of the Instrument for Pre-Accession Assistance (IPA) for the candidate and prospective candidate countries in the Union's membership under the European Union's Common Agricultural Policy. Turkey's economy multifaceted development strategy of the European Commission and carried out by our partner countries, "Rural Development Program" is. It is known as an important multi-year program covering the period from 2014 to 2020. In this context, it is inevitable that the economic impact of the financial support offered by IPARD will reflect on existing and new policy implementations. In the study the EU support program for agricultural and rural development (IPARD) on Turkey's exports of agricultural subsidies provided within the framework of 2013/1 - 2016/12 should structural break out quarterly data are analysed by econometric tests. According to the Gregory-Hansen with one structural break cointegration test results, there was a long-lasting relationship between the series. According to forecasters FMOLS also positively the increase in IPARD was concluded that the influence of Turkey on agricultural exports. Hacker-Khatami causality test results in the one-way causal relationship have been shown to support agricultural exports from the IPARD.

Keywords: IPARD, EU, Rural Development, Agriculture.

* Dr. Öğr. Üyesi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimleri Fakültesi, İktisat Bölümü, e-mail: ibrahim.cutcu@hku.edu.tr

Orcid ID: 000-0002-8655-1553

** Öğr. Gör, Çukurova Üniversitesi, Pozantı Meslek Yüksekokulu, Muhasebe ve Vergi Bölümü, e-mail: rtelli@cu.edu.tr

Orcid ID: 0000-0001-9110-6406

1. GİRİŞ

Türkiye’de Cumhuriyetin ilk yıllarında kırsal bölgelerde yaşayan nüfus oranı % 75,8 dolaylarındaydı. Fakat zamanla süregelen kırsal bölgelerden kentlere doğru yapılan göç neticesinde kırsal nüfus hızla azalmıştır. 2015 yılında kırsal nüfusun toplam nüfus içindeki payı % 7,9 olarak belirlenmiştir (ÜİS, 2016). Fakat kırsal bölgelerde yaşayan nüfusun halen önemli kısmının tarımsal faaliyetlerde bulunduğu bilinmektedir. Bu nedenden dolayı halen tarımsal ürün üretimi ve ticareti kırsal bölgelerin en temel geçim kaynağını oluşturmaktadır. Bu bölgelerde tarıma alternatif iş kollarının son derece kısıtlı olması nedeniyle diğer sektörlerdeki mevcut istihdam tarımdaki kadar fazla olmamaktadır. Özellikle son yıllarda yaşanan köyden kente göç nedeni ile kırsal kesim nüfusunda ciddi oranda azalma yaşanmaktadır. Bunun neticesinde iktisadi faaliyetler giderek azalmakta ve böylece tarımsal üretim bir kısır döngü içerisine girmektedir. Bu durumu aşmak amacıyla alternatif gelir kaynakları oluşturmak amaçlanırken bu yolla küçük ölçekli iktisadi faaliyetler çeşitlendirilmektedir. Kırsal ekonomiye ve nihayetinde tarım ihracatına katkı sağlayacak olan bu iktisadi faaliyetler içerisinde bitkisel ve hayvansal üretim, işleme ve pazarlama faaliyetlerinin çeşitlendirilmesi ile arıcılık ve arı ürünlerinin üretimi, işletimi ve pazarlanması doğrudan tarımsal üretime yönelik faaliyetler kapsamında yer almaktadır. Sayılan bu faaliyetlerin iktisadi hayata etkin katılımını sağlamak amacıyla yapılan tarımsal müdahaleler ise özellikle tarımsal destekler olarak ön plana çıkmaktadır. Tarıma uygulanan destekler tarım sektörünün içinde bulunduğu ciddi problemlerin çözümüne katkı sağlamak ve sektör için uygulanan programların daha etkin bir şekilde sektörün bu programlara uyumuna katkı sağlamak amacını taşımaktadır. Bu destek politikalarıyla Türkiye’de bitkisel ve hayvansal üretimin artırılması temel hedef edilmiştir.

Avrupa Birliği Tarımsal ve Kırsal Kalkınma Destek Programı (IPARD) da Türkiye’de kırsal kalkınma ile birlikte özellikle tarımsal üretimi artırarak çiftçilerin gelir seviyesinin yükselmesini ve nihayetinde tarım ihracatında AB standartlarında istenilen seviyeye ulaştırılmasını sağlamak hedefinde olan bir politikadır. Çalışmada IPARD kapsamında sağlanan desteklerin Türkiye tarım ihracatına etkisi 2013/1 – 2016/12 aylık veriler üzerinden yapısal kırılmalı ekonometrik testlerle analiz edilmektedir. Çalışma kapsamında önce IPARD’a ilişkin teorik ve kavramsal çerçeve oluşturulacak, analize ilişkin literatür taraması gerçekleştirilecek, devamında ise yapılan analizlerden elde edilen bulgular yorumlanacaktır. Çalışmanın sonunda ise elde edilen analiz sonuçları üzerinden politika önermeleri gerçekleştirilmektedir.

2. TEORİK VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Avrupa Birliği Ortak Tarım Politikası (OTP) çerçevesinde meydana getirilen programların etkin uygulanması amacıyla OTP’nin işleyişine destek mahiyetinde Kalkınma Ajansları oluşturmuştur. Bu ajanslar ile Birliğe aday ülkelerin tarım sektöründeki üretim ve istihdam seviyesinin AB standartlarına getirilmesi kolaylaştırılmaya çalışılmıştır(Akın, 2008). Tarım sektörünün oldukça geniş yapısı ve kırsal ekonomik faaliyetlerin çeşitlendirilmesi düşüncesi ile artan dünya ticareti ve AB’nin süregelen genişleme süreci, beraberinde AB politikalarında kırsal kalkınmanın öncelikli hale gelmesine zemin hazırlamıştır (Uçar & Vuran, 2016). AB kurumlarının meydana getirdiği kırsal kalkınma politikaları içerisinde tarım ürünlerinin işlenmesi ve pazarlanması ile tarımsal çevre uygulamaları bir hayli değer kazanmıştır (Yıldız, 2006). Aday ülkelerin tarım üretiminde verimliliğini artırarak ve teknolojik gelişimine destek vererek kırsal kalkınmayı sağlayacak kurumsal yapıların içerisinde SAPARD, PHARE, ISPA ve CARDS gibi mali yardım araçları önemli bir yer tutmaktadır. Bu araçlar Şekil 1 de görüldüğü üzere 2007 – 2014 yıllarını içine alacak olan Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı (IPA) çatısı altında birleştirilmiştir. IPA programı ise aday ülkelere birçok başlıkta yer alan önemli projelerde destek vermek amacını taşımaktadır. Bunlar aşağıdaki şekille gösterilmiştir.

Şekil 1: IPA'nın Destek Alanları

IPA

Sosyal içerme
Ekonomik reformların yürütülmesi
Kadın-erkek eşitliğinin geliştirilmesi, ayrımcılığın önlenmesi
Sivil toplumun desteklenmesi
Kurumsal yapılanma
Bölgesel ve sınır ötesi işbirliği, barış ve yeniden yapılanmanın geliştirilmesi
Kalkınmanın sürdürülebilir kılınması
Yoksulluğu azaltılmasına katkı sağlama
Kamu yönetimi reformu

Kaynak: Akın, 2008.

IPA programı kapsamında Türkiye'ye yapılan mali yardımlar Tablo1'de görüldüğü üzere sürekli artmaktadır. Fakat Türkiye gibi potansiyeli olan bir ülke için gerek tarımsal üretim gerekse verilen desteklerin henüz istenilen seviyede olmadığı düşünülmektedir.

Tablo 1: 2007-2013 Döneminde IPA Kapsamında Türkiye'ye Parasal Destek Miktarları (Milyon EURO)

Bileşen	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	TOPLAM
1. Geçiş Dönemi Kurumsal Yapılanma ve Destekler	256.7	256.1	239.6	217.8	231.3	227.5	238.5	1,667.5
2. Sınır Ötesi İşbirliği	2.1	2.9	3.0	3.1	5.1	2.2	2.2	20.6
3. Bölgesel Kalkınma	167.5	173.8	182.7	238.1	293.4	356.1	366.9	1,778.4
4. İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesi	50.2	52.9	55.6	63.4	77.6	83.2	91.2	474.1
5. Kırsal Kalkınma	20.7	53.0	85.5	131.3	172.5	187.4	204.2	854.6
TOPLAM	497.2	538.7	566.4	653.7	779.9	856.3	903.0	4,795.2

Kaynak: Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu TKDK. (2018). www.tdk.gov.tr.

Türkiye Avrupa Birliği'ne tam adaylık statüsünü 2004 yılında kazanmıştır. Bu süreçte AB'nin aday ülkelere hâlihazırda uygulamış olduğu ve 2000 ile 2006 yıllarını kapsayan tarım ve kırsal kalkınmayı destekleme programı olan SAPARD için Türkiye'nin herhangi bir hibe alma durumu söz konusu olmamıştır. Bu nedenle AB, ülkemizin de içinde bulunduğu tüm aday ülkeler için yeni bir mali yardım aracı olarak IPA programını hayata geçirmiştir. Bundan böyle diğer programları bünyesinde barındıracak olan IPA, SAPARD programının devamı niteliğinde olan IPARD programını da içine almıştır. Bu programın kırsal kalkınma ayağını oluşturan ve IPA'nın oldukça önem arz eden bileşenlerinden olan IPARD programı da aday ülkelerin katılım öncesindeki kırsal kalkınmaya yönelik bir yardım aracı olarak 2007 yılında yürürlüğe girmiştir (Uçar & Vuran, 2016).

2.1. IPARD'ın Türkiye Tarımına Destek Süreci

Türkiye'nin AB tarafından aldığı katılım öncesi mali destekler kapsamında özellikle tarım, hayvancılık ve gıda sektörü için IPARD programı hibe desteklerini sektör üreticilerine doğrudan tahsis olarak vermektedir (Gülçubuk ve Köksal, 2016). Destek oranları, desteklenen tutarın %50'si ile %65'ine denk gelmektedir (Çimen, 2017). Tüm bu fonların %75'i AB'den sağlanırken geriye kalan %25'lik kısım ise Türkiye tarafından karşılanmaktadır. AB'nin aday ülke konumunda olan Türkiye'ye sağlamış olduğu katılım öncesi mali destek programlarının işlerliğini artırmak amacıyla 2011'de Türkiye'de Tarımsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu (TKDK) adı altında kurulan kuruluş, özellikle tarımsal verimliliğin artırılması ile kırsal kalkınmanın hızlandırılarak, bölgesel kaynaklardaki potansiyel güce ivme kazandırılması düşüncesiyle desteklemelerde bulunmayı amaçlamıştır. Bu vesileyle TKDK, IPARD I kapsamındaki 42 ilde yapılmakta olan kırsal turizm, su ürünleri, hayvancılık, süt ve süt ürünleri, arıcılık, meyve ve sebze işlenmesi ve pazarlanması vb. tarımsal faaliyetlere önemli destekler vermiştir. TKDK bu husustaki tüm desteklemelerini ülkemizin 81 vilayetine yaymak amacıyla 27.02.2016 tarihinde Bakanlar Kurulu'nun çıkardığı "Kırsal Kalkınma Destekleri Kapsamında Tarıma Dayalı Yatırımların Desteklenmesine İlişkin Karar" kapsamında çalışmalarını sürdürmüştür. Bu kapsamda 2015'te Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından Avrupa Komisyonuna sunulan ve 2014 – 2020 dönemini kapsayan IPARD II onaylanarak yürürlüğe girmiştir. IPARD programı çerçevesinde uygulanmakta olan projeler Türkiye'nin tarımda ve kırsal kalkınmadaki sektörel gelişmeye artı değer sağlamaktadır. Bununla birlikte DAP ve GAP projeleri kapsamında çiftçilerin desteklenmesi de IPARD'ın tamamlayıcıları olarak yerini almıştır.

AB'nin yetkili organları tarafından hem aday hem de potansiyel aday statüsünde olan ülkeleri desteklemek amacı ile hayata geçirilen (IPARD) ilk olarak Avrupa Komisyonu tarafından 25 Şubat 2008 tarihinde onaylanarak yürürlüğe girmiştir. Buna göre IPARD programı I ve II. Dönem olmak üzere iki aşamada gerçekleştirilecektir. IPARD I, 2007 ile 2013 yılları arasında kapsayan dönemde gerçekleştirilmiştir. IPARD, AB'nin Ortak Tarım Politikası (OTP) kapsamında ortaya koymuş olduğu çok boyutlu yasal düzenlemelere aday ülkelerin uyum sürecini kolaylaştırmak ve bu ülkelerdeki kırsal bölgelerin sürdürülebilir kalkınma çerçevesinde karşısına çıkabilecek tüm sorunların çözümüne yardım etmeyi amaçlamaktadır (Tarım ve Köyişleri Bakanlığı, 2012). Türkiye'de IPARD I çerçevesinde ilk etapta 42 il için 10 tedbir uygulaması öngörülmüştür. Bu tedbirler 101,102, 103, 201, 202, 302 ve 501 gibi numaralarla sıralanmıştır. Bunlar arasından 101, 103 ve 302 numaralı tedbirler tarım ve kırsal kalkınmada yatırım tedbirleri olarak belirlenmiş ve yararlanıcıların bu kapsamda yapmak istediği tüm yatırımlar, % 50'den % 65'e kadar hibe ile desteklenmiştir (Çimen, 2017). IPARD I Dönemi içerisinde geçen 7 yıllık süreçte Türkiye'ye, Avrupa Kırsal Kalkınma Fonundan (EAFRD) farklı eksenlerde alınan tedbirler doğrultusunda 90'a yakın kırsal kalkınma programı için yaklaşık 96 milyar euroluk bir fon tahsisi yapılmıştır (Koç, 2016). Bu tedbirler AB katkısının % 55 ila % 80 arasında değiştiği arazi yönetimi, kırsal kalkınma ve rekabet gücü başlıkları altında ele alınan tarımsal üretim ve tarım ürünü kalitesi, tarım arazilerinin sürdürülebilir kullanımı ve ekonomik çeşitlendirme gibi konular içermektedir (Çimen, 2017). Türkiye'de IPARD I programı kapsamında uygulanan 10 tedbir 2007 – 2009 ile 2010 – 2013 dönemlerinde olmak üzere iki ayrı fazda gerçekleştirilmiştir.

IPARD I'in devamı niteliğinde olan ve kapsam olarak biraz daha genişletilmiş olan IPARD II programı 27 Ocak 2015 tarihinde AB Komisyonunca onaylanarak yürürlüğe girmiştir. IPARD II dönemsel olarak 2014 – 2020 yılları arasında kapsamaktadır. Programın temel çerçevesi Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığımız nezdinde hazırlanmış ve AB Komisyonuna sunulmuştur. IPARD II ile tarım, hayvancılık ve gıda sektöründe üretim yapan kişiler ya da söz konusu alanlarda üretim yatırımında bulunmak isteyen müteşebbisler ile kırsal kalkınmayı sağlayacak belli başlı alanlarda yatırım yapmayı amaçlayan kişilere farklı oranlarda hibe verilmesi planlanmıştır. Program kapsamında kırsal alanlardaki endemik ürünlere yönelik üretimin artırılması, kültür balıkçılığının yapılması ve kırsal turizme yönelik faaliyetlerin çevreye dost olan önlemler ve yerel eylem girişimleri

adı altında desteklenmesi kararlaştırılmıştır (Gülçubuk ve Köksal, 2016). Türkiye’de IPARD ajansı olarak görevini yürütmekte olan kurum Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu (TKDK)’dır. TKDK asıl olarak; IPARD’ın tanıtılması, desteklenecek projelerin başvuru çağrılarının oluşturulması ile uygunluk şartlarının belirlenerek ilan edilmesini sağlayarak, söz konusu projelerin başlangıç aşamasından yürütülmesine kadarki süreçte projelerin sözleşme kapsamındaki ödeme durumları ve idari uygunluk kontrollerinden sorumludur. TKDK’ ya ait tüm bu görev ve sorumluluklar 5648 sayılı “Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun’un” 4. maddesinde ve “Sektörel Anlaşma’nın” 14. Maddesinde düzenlenmiştir (Çimen, 2017). TKDK, IPARD II programı kapsamında özellikle et ve süt besiciliği için hibe miktarını artırarak % 70 seviyesine çıkarmıştır. Ayrıca bölgesel ürün üreticiliği ile el sanatları, kültür balıkçılığı, arıcılık, medikal ve hoş kokulu bitki yetiştiriciliği ile süs bitkilerinin yetiştirilmesine yönelik yapılan yatırımların maksimum hibe oranını % 65 olarak yeniden düzenlemiştir. Bunlara ilave olarak meyve ve sebze ile su ürünlerinin işlenmesi ve pazarlanması ile ilgili yapılacak yatırım faaliyetlerine sağlanacak hibe oranları da artırılarak azami oranı % 60 olarak belirlenmiştir. Bu kapsamda daha evvel hibe desteğinden mahrum olan bazı ürün üreticiliği de yeniden değerlendirilerek desteklenecekler kapsamına alınmıştır. Bunlar içerisinde özellikle yenilenebilir enerjiye yönelik yapılan yatırımlar ile mantar yetiştiriciliği gibi üretim faaliyetleri desteklemeler içerisinde yerini almıştır. IPARD II Programı 2014-2020 dönemi kapsamında desteklenecek tedbirlerin sektör eşleşmeleri ve destek bütçeleri Tablo 2’de görülmektedir.

Tablo 2: IPARD II Programı Kapsamında Desteklenecek Sektörler ve Destek Bütçesi (2014-2020)

TEDBİR ADI	SEKTÖR KODU	SEKTÖR ADI	DESTEK ORANI	TOPLAM DESTEK BÜTÇESİ (AVRO)
Tarım İşletmelerinin Fiziki Varlıklarına Yönelik Yatırımlar (101)	101-1	Süt Üretimi Yapan Tarım İşletmeleri	%40-70	164,706,348
	101-2	Kırmızı Et Üretimi Yapan Tarım İşletmeleri		
	101-3	Kanatlı Eti Üretimi Yapan Tarım İşletmeleri		
	101-4	Yumurta Üreten Tarım İşletmeleri		
Çiftlik Faaliyetlerinin Çeşitlendirilmesi ve İş Geliştirme (302)	302-1	Bitkisel Üretim Çeşitlendirilmesi ve Bitkisel Ürünlerin İşlenmesi ve Paketlenmesi	%55-65	87,239,811
	302-2	Arıcılık ve Arı Ürünlerinin Üretimi, İşlenmesi ve Paketlenmesi		
	302-3	Zanaatkarlık ve Katma Değerli Ürün İşletmeleri		
	302-4	Kırsal Turizm ve Rekreasyon Faaliyetleri		
	302-5	Su Ürünleri Yetiştiriciliği		
	302-6	Makine Parkları		
	302-7	Yenilenebilir Enerji Yatırımları		

Kaynak: Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu TKDK (2018). <https://www.tkd.gov.tr>.

2.2. Türkiye’de Tarım Sektörü ve Tarım İhracatı

Tarım sektörü ülkemizde öncelikle vatandaşların temel gıda ihtiyacını karşılanmak ve tarım dışındaki sektörlerle hammadde sağlamak suretiyle iktisadi kalkınmada çok önemli rol üstlenmektedir. Kalkınmanın gelişmekte olan ülkeler açısından önemi çok büyüktür. Bu nedenle ülkemizde tarım sektörü GSMH’ya katkısı nedeniyle sektörel anlamda ekonomide aldığı önemini sürdürmeye devam etmektedir (Terin vd., 2013). Türkiye’de tarım sektörünün GSYH ve istihdam üzerindeki etkisi birçok AB ülkesinden daha yüksek seviyelerdedir.

Tablo 3: Türkiye de Tarım Sektörünün Yıllara Göre İstihdamdaki Payı

Yıl	Toplam İstihdam	Tarım Sektörü	%
2006	19,933	4,653	23.3
2007	20,209	4,546	22.5
2008	20,604	4,621	22.4
2009	20,615	4,751	23.0
2010	21,656	5,084	23.3
2011	23,266	5,412	23.3
2012	23,937	5,301	22.1
2013	24,601	5,204	21.2
2014	25,933	5,470	21.1
2015	26,631	5,483	20.6
2016	26,621	5,483	20.6

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu TÜİK (2017).

Tabloya göre toplam istihdam’da tarımdaki çalışan sayısında ve oranında değişimler yaşanmıştır. Buna göre 2016 yılında ülkemizde tarımsal istihdamın payı %20,6 olarak belirlenmiştir. Tarımın GSYH’ye katkısı 1970’li yıllarda %30 dolaylarında iken AB müktesebatına uyum ve OTP çerçevesinde ve sanayileşme ile hizmet sektörünün ön plana çıkarılması amacıyla 2000’li yıllara gelindiğinde %10 seviyesinin altına çekilmiştir. Tarım sektörüne yapılan transfer harcamaları ise 2015 yılında %2 dolaylarında seyretmiştir. Bu rakam OECD ülkeleri içerisinde oldukça yüksek sayılmaktadır. Dış ticarete ise tarım sektörü toplam ihracat ve ithalatın önemli bir kısmını oluşturmaya devam etmektedir. Tarım ihracatında gıda sektörü %35’lik, diğer bitkisel ve hayvansal ürünler %61’lik ve tarımsal girdiler ise %4’lük paya sahiptir. Tarım ithalatında da aynı sırayla bu rakamlar %36, %44 ve %20 olarak belirlenmiştir. Tarımın muhteviyatının oldukça geniş olması tarım ürünleri kapsamının ürün içeriğine göre farklılaşması tarım ihracat ve ithalat rakamlarının da dolar bazlı yıllık verisini değiştirmektedir. Bu nedenle ihracat yıllık ortalama 20 ila 50 milyar dolar arasında değişirken, ithalatta bu rakamlar 15 ila 35 milyara dolar arasında değişmektedir (Tarım Raporu, 2016). Dış ticarete ülkemiz tarım sektöründe çeşitli alanlarda çok farklı sorunlarla karşı karşıya gelmektedir. Bunlar içerisinde uluslararası piyasa belirsizlikleri ile haksız rekabetin önlenememesi, vergi tarifeleri, navlun bedelinin ve taşımacılık ücretlerinin fazlalığı ve ithalatçı ülkedeki istikrarsız yapı gibi etkenler tarımın dış ticaretinde dışsal sorunlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye yapısal anlamda güçlü görünen makro iktisadi yapısı, önemli finansal ve pazarlama kaynakları neticesinde bu sorunları kısa vadede aşabilmektedir. Uzun vadede ise tarım sektörü iç dinamiklerini harekete geçirecek politika ve üretim metotlarında modernize edilmiş tekniklerin hayata geçirilmesine zemin hazırlayacak proje işbirliklerine ağırlık vermeye devam etmektedir. Bunun neticesinde Türkiye tarım sektörü günümüzde de GSYH’ye ciddi oranda katkı sağlamaya devam ederek son 15 yılda büyümeye sürdürülebilir çerçevede devam etmektedir. Böylece tarım sektörü 2017 yılının birinci ve ikinci çeyreğinde sırasıyla, %3,1 ve %4,8 oranında büyürken, aynı yılın son çeyreğinde sektör %2,8 büyüme kaydetmiştir (TURMOB, 2017).

3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Avrupa Birliği'nin mali yardımları kapsamında tarım sektöründeki desteklemeler ve kırsal kalkınma ile tarımın dış ticaretteki yeri arasındaki ilişki literatür üzerinden incelendiğinde konuya ilişkin ampirik çalışmaların çok fazla olmadığı görülmektedir. Çalışmanın ekonometrik analizler içermesi ve yapısal kırılmaları da dikkate alarak politika önermelerinde bulunulması diğer araştırmacıların faydalanabilmesi ve geliştirilebilmesi açısından literatüre önemli katkılar sağlayacağı düşünülmektedir. Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde ağırlıklı olarak durum analizlerinin yapıldığı görülmektedir. İlgili literatüre ilişkin ayrıntılı bilgiler Tablo 4'te görülmektedir.

Tablo 4: IPA, IPARD ve Tarımsal Dış Ticaret İlişkisini İnceleyen Araştırmalar

Yayın Yılı	Yazar(lar)	Veri Seti	Yöntem	Sonuç
2005	Akın vd.	Türkiye'deki 42 ilde TKDK tarafından yürütülmekte olan kırsal kalkınma projeleri	Durum Analizi	AB'ye üye olan ülkeler incelenerek, SAPARD yardımıyla tarımsal üretimde bir ilerleme kaydedildiği, tarım üretimi yapan işletmeler için yapılan yatırım miktarının arttığı ve ürünlerin işlenmesi, ambalajlanması, pazarlanması vb. faaliyetlerin artmasında gelişme kaydedildiği belirlenmiştir.
2007	Can ve Esengün	SAPARD'ın uygulanmakta olan ülke yayınları, istatistik raporları, Birliğin konuyla alakalı komisyon kararları, tüzükler, yönetmelikler, direktifler ve yayınlar	Veriler değerlendirilmiş, sentezlenmiş ve ilişkisel bağ kurulmuş, belirlenen uygulama ve politikaların iktisadi, kurumsal ve sosyal yönden muhtemel neticelerinin yorumuna çalışılmıştır.	Yapılan çalışma ile özellikle IPARD ajansının ve ajans politikalarının uygulamalarının tek başına Türkiye tarımına sağlayacağı katkının yüzde yüz yeterli olamayacağı, bununla birlikte ülkemizdeki kurumsal mekanizmaların da söz konusu kırsal kalkınma aracı ile eş güdümlü çalışmasının önünü açacak plan ve kurumsal yapıların hayata geçirilmesi ortaya konulmuştur.
2008	Dıraor	Türkiye'ye yönelik 2007–2013 dönemi boyunca uygulanması planlanan Katılım Öncesi Yardım Aracı (Instrument for Pre-accession Assistance- IPA)	Literatür taraması, araştırma, Türkiye ve AB mevzuatının değerlendirilmesi, ülke karşılaştırmaları, örnekleme, yönelik mülakat çalışması.	Türkiye'de üyelik sonrası yapısal fon uygulamaları için bugünden kapasite oluşmasına doğrudan katkılar sağlayacak olan IPARD kapsamında yürütülecek hazırlıkların, Türkiye için bir ilk olacağı belirtilerek, bu açıdan önemli fırsatlar sunacak olan IPARD Programı'nın kırsal kesimde tarım dışı istihdam olanaklarının geliştirilerek uzun vadede ekonomik faaliyetlerin çeşitlendirilmesine katkıda bulunacağını vurgulamıştır.
2008	Dağlıoğlu	IPA – IPARD (2007 – 2013)	Durum Analizi	Çalışmada Türkiye IPARD programı kapsamında tarım sektörü ile kırsal kalkınmada sektörün rekabet gücünü arttırmak suretiyle AB pazarına erişimin hızlandırılması sağlanacağı sonucuna ulaşılmıştır
2014	Bahtiyar	Kırsal kalkınma, TKDK, IPA Mali Yardımları (2002-2006 ve 2007-2013).	Durum Analizi	Çalışmaya göre, TKDK ile uyumlu çalışan 22 kamu kurum ve kuruluşları ile yapılan protokoller ile süreç hızlandırılacak ve yatırımcılar için verilmesi uygun görülen ön ödemeler ile yeterli sermayesi olmayan çiftçiler yatırıma teşvik edilecektir. Ayrıca TKDK tarafından belirlenen proje çağrılarında yapılacak katılımlarda proje hazırlayan kişi veya firmalara süreçte ortaya çıkabilecek aksaklıkları bertaraf etmek amacıyla konu ile ilgili eğitimler verilmelidir.

2014	Karabacak	AB'nin üye ve üye olmayan ülkelere mali yardımları	Durum Analizi	Çalışmada, konseyin rızası ile Komisyon, üretimin artırılmasına, üretim maliyetlerinin düşürülmesine veya ürünlerin pazarlamasının kolaylaştırılmasına doğrudan ve öncelikli olarak katkıda bulunacak inşaat veya tesislerin finansmanına yardımcı olabileceği sonucuna ulaşılmıştır.
2016	Büyükşalvarcı A ve Güçlü A.	Avrupa Birliği'nin Türkiye'ye sağladığı IPARD desteklerinin muhasebeleştirilmesi	Durum Analizi	Ülkemizdeki finansal raporlama usulü ile muhasebe standartları çerçevesinde AB'den Türkiye'ye verilen IPARD destekleri zirai işletmelerdeki kayıtlar doğrultusunda hesaplanarak örneklendirilmiştir.
2017	Gülçubuk ve ark.	2011 – 2014 yılları arasında TKDK tarafından yapılan proje etki çalışmalarının istihdam boyutu.	16 ilde 145 proje faydalanıcısı ile yüz yüze görüşme yoluyla anket çalışması.	Çalışma sonucunda TKDK tarafından sağlanan destekler ile ülke istihdamında genel olarak 3,5 katlık bir artış olduğu ortaya konulmuştur.

4. EKONOMETRİK ANALİZ VE METODOLOJİ

Çalışmanın ekonometrik analiz kısmında “*IPARD kapsamında sağlanan desteklerin Türkiye tarım ihracatına pozitif etkisi vardır*” hipotezi yapısal kırılmaya izin veren ekonometrik testler ile irdelenmektedir. Bu kapsamda belirlenen hipotezin analiz edilmesinde eşbütünleşme ve nedensellik testleri kullanılmaktadır. Ekonometrik analizlerde kullanılacak metodoloji şu şekildedir; öncelikle analizlerde kullanılacak veri seti literatür dayanakları ile birlikte tanımlanmakta devamında ise serilerin birim kök içerip içermediği normal ve yapısal kırılmaya izin veren durağanlık testleri ile analiz edilmektedir. Birim kök testlerinin ardından tek yapısal kırılmaya izin veren eş bütünleşme testlerinden Gregory-Hansen Eşbütünleşme Testi ile Hacker-Hatemi nedensellik testleri uygulanmaktadır. Ayrıca değişkenler arasında uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisinin yakalanması nedeniyle modeldeki katsayıların yorumu için FMOLS testi kullanılmıştır.

4.1. Veri Seti ve Model Açıklaması

Çalışmada IPARD destekleri ile tarım ihracatı arasındaki ilişki Türkiye ekonomisi üzerinden 2013/1 – 2016/2 dönemlerini kapsayan aylık veriler ile analiz edilmektedir. Analiz kapsamında çalışmanın hipotezinin testi için kurulan model şu şekilde ifade edilebilir;

$$EX_T = \beta_0 + \beta_1 IPARD_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Modelde bağımlı değişken olarak kullanılan AEX (agriculture export) tarım ihracatını simgelemekte olup TUIK veritabanından uluslararası standart sanayi sınıflamasına (ISIC, Rev.3) göre belirlenen verilerden elde edilmiştir. Bağımsız değişken olarak belirlenen IPARD ise Avrupa Birliği Tarımsal ve Kırsal Kalkınma Destek Programı kapsamında Türkiye'ye verilen destekleri ifade etmekte olup Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu'ndan öğrenilmiştir. Analizlerde kullanılan veriler ikincil kaynak olarak ifade edilebilirken, TUIK ve Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu gibi resmi kaynakların veri tabanından alınması veri güvenilirliğini arttırmaktadır. Ayrıca analizlerde, katsayı yorumlamalarında yüzdelik karşılaştırmalar yapılabilmesi için logaritmaları (ln) alınarak gerekli testler gerçekleştirilmiştir.

4.2. Birim Kök Test Sonuçları

Ekonometrik çalışmalarda kullanılan serilerin birim köklü olup olmadığı durağanlık testleriyle gerçekleştirilmektedir. Durağanlık testlerinde ki asıl amaç kurulan modelde sahte regresyon sorunundan kurtulmaktır. Granger ve Newbold (1974), birim kök içeren verilerle çalışılması durumunda sahte regresyon sorunu yaşanabileceğini ve bu serilerle elde edilen sonuçlarında gerçek sonuçları yansıtmayacağını belirtmişlerdir. Gujarati (1999) ise serilerin durağanlık şartını; serilerin ortalaması ve varyansının zaman içinde değişmemesine ve iki dönem arasındaki kovaryansın o döneme değilde yalnızca iki dönem arasındaki uzaklığa bağlı olmasına bağlamaktadır. Ayrıca birim kök içeren zaman serileri arasında eşbütünlük ilişkisi yok ise değişkenler arasında anlamlı bir ekonomik ilişkinin varlığından bahsetmek yanlış olacaktır (Harris ve Sollis, 2003).

Çalışmada birim kök testlerinden literatürde en çok kullanılan Genişletilmiş Dickey-Fuller (1981) ve Philips-Perron (1988) ile tek yapısal kırılmaya izin veren Zivot-Andrews (1992) birim kök testleri kullanılmıştır. Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) testi, Dickey-Fuller testine değişkenin gecikmeli değerlerinin eklenmesi ile oluşturulmaktadır. ADF testi, modelin hata terimindeki otokorelasyon sorununun ortadan kaldırılmasını amaçlamaktadır (Wojciech ve Derek, 1999). Çalışmada kullanılan ADF ve PP birim kök test sonuçları aşağıdaki Tablo 5’te görülmektedir.

Tablo 5: ADF ve PP Birim Kök Testi Sonuçları

		<i>Değişkenler</i>	ADF	PP
		<i>Düzey</i>	<i>Sabit</i>	LAEX
LIPARD	-5.38(0) [0,0000]*			-5.22(4) [0,0001]*
<i>Sabit+Trend</i>	LAEX		-5.79(6) [0,0001]*	-3.14(3) [0,1083]***
	LIPARD		-5.41(0) [0,0003]*	-5.26(4) [0,0004]*

Not: *, ** ve *** değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlılığını göstermektedir. Parantez içindeki değerler, ADF için Schwarz istatistik bilgi kriterine; PP için çekirdek (kernel) yöntemi “Barlettkernel” ve bant genişliği (bandwith) “Newey West bandwith” yöntemine göre uygun gecikme uzunluğunu göstermektedir. Gecikme uzunluğunun sıfır olması durumunda Dickey-Fuller testini göstermektedir. Köşeli parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.

Birim kök test sonuçlarının analiz edildiği Tablo 5 incelendiğinde her iki değişkenin de sabitli ile sabitli ve trendli modelde ADF ve PP test istatistik değerlerinin mutlak değerce, Tablo kritik değerlerinden büyük olduğu yani değişkenlerin düzey değerlerinde durağan olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Anlamlılık düzeylerine göre incelendiğinde ise AEX değerinin ADF testine göre hem sabitte hem de sabitli ve trendli modelde %1 anlamlılık düzeyinde durağan olduğu görülmektedir. PP testine göre ise sabitli modelde %5 düzeyinde, sabitli ve trendli modelde ise %10 düzeyden durağan olduğu söylenebilir. IPARD değişkeni için ise hem ADF hem de PP testine göre sabitli ve sabitli-trendli modelde %1 düzeyde durağan olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışmada kullanılan ADF ve PP testleri, küresel ekonomide yaşanabilecek krizler ve ekonomik şoklardan dolayı oluşabilecek kırılmaları dikkate almadan serilerin durağanlığını analiz etmektedir. Fakat yeni nesil ekonometrik analizlerde piyasalardaki oluşabilecek yapısal şoklarında

analize dahil edilerek politika önermelerinin gerçekleştirilmesi gerekmektedir (Arouri vd., 2007). Ayrıca yapısal kırılmaların dikkate alınmadan yapılan durağanlık analizlerinde serilerin birim köklü çıkma olasılığı da oldukça yüksektir. Oysaki kırılmaların dikkate alınarak birim kök testlerinin yapılması durumunda durağan olmayan serilerin de durağanlaştığı görülmektedir.

Zaman serisi analizlerinde yapısal kırılmaları dikkate alan birçok birim kök testleri geliştirilmiştir. Çalışmada kırılmaların içsel olarak belirlendiği ve tek yapısal kırılmaya izin veren Zivot-Andrews kırılma testi kullanılmıştır. Zivot-Andrews (1992), yapısal kırılmanın tam olarak bilinmediği, içsel olarak belirlendiği durumu incelemektedir. Bu kapsamda yapısal kırılmanın tespiti için üç farklı birim kök testi geliştirmişlerdir;

$$\Delta y_t = \mu^A + \theta^A DU_t(\lambda) + \beta^A t + \alpha^A y_{t-1} \sum_{j=1}^k c_j^A \Delta y_{t-j} + e_t \quad (\text{Model A})$$

$$\Delta y_t = \mu^B + \beta^B t + \gamma^B DT_t^*(\lambda) + \alpha^B y_{t-1} + \sum_{j=1}^k c_j^B \Delta y_{t-j} + e_t \quad (\text{Model B})$$

$$\Delta y_t = \mu^C + \theta^C DU_t(\lambda) + \beta^C t + \gamma^C DT_t^*(\lambda) + \alpha^C y_{t-1} + \sum_{j=1}^k c_j^C \Delta y_{t-j} + e_t \quad (\text{Model C})$$

Analizlerde kullanılan Model A düzeyde, Model B eğimde, Model C ise hem eğimde hem de düzeyde meydana gelen yapısal kırılmaları göstermektedir. Modellerin uygulanmasında gözlem dönemindeki her yıl olası kırılma yılı olarak alınmakta ve kukla değişkenler oluşturularak α katsayısının t istatistikleri elde edilmektedir. Bu süreç gözlem döneminin tümü için uygulandıktan sonra α katsayısının t istatistiğinin minimum elde edildiği yıl, olası kırılma yılı olarak belirlenmektedir. Elde edilen t istatistiği Zivot ve Andrews tarafından oluşturulan kritik değerler ile karşılaştırılmaktadır. Eğer elde edilen t istatistiği mutlak değerce kritik değerlerden küçükse serinin birim kök içerdiğini belirten sıfır hipotezi kabul edilmektedir. Elde edilen t istatistikleri mutlak değerce kritik değerlerden büyükse sıfır hipotezi reddedilmekte ve serinin yapısal kırılmayla birlikte durağan olduğunu belirten alternatif hipotez kabul edilmektedir (Korkmaz vd., 2008).

Çalışmada kullanılan serilerin durağanlığına tek yapısal kırılmaya izin veren Zivot-Andrews testiyle incelendiğinde elde edilen sonuçlar aşağıdaki gibidir;

Tablo 6: LAEX Serisi Zivot-Andrews Birim Kök Test Sonuçları

Düzye	Model	Kırılma Yılı	t-İstatistiği	Birinci Farklar	Kırılma Yılı	t-İstatistiği	1%	5%
	Model A	2014:10	-3.36		2016:02	-9.21*	-5.34	-4.93
Model B	2015:02	-2.96	2016:01	-8.85*	-4.8	-4.42		
Model C	2014:12	-3.62	2015:08	-9.67*	-5.57	-5.08		

Tarım ihracatı serisi için Zivot-Andrews birim kök testlerine ait sonuçlara bakıldığında t-istatistiğine göre belirlenen yapısal kırılma dönemlerinde her üç model içinde yapısal kırılmalı birim kökün olduğu boş hipotez (H_0) reddedilememektedir. Bu nedenle Z-A birim kök testi sonuçlarının ADF birim kök test sonuçları ile çeliştiği görülmektedir. Yani tarım ihracatı serisi düzeyde birim

köklü iken serinin birinci dereceden farkı alındığında her üç modelde de %1 düzeyinde durağan hale geldiği söylenebilir.

Tablo 7: LIPARD Serisi Zowot-Andrews Birim Kök Test Sonuçları

Model	Kırılma Yılı	t-İstatistiği	1%	5%
Model A	2015:11	-7.43*	-5.34	-4.93
Model B	2016:06	-5.55*	-4.8	-4.42
Model C	2015:11	-10.33*	-5.57	-5.08

IPARD serisi için Zivot-Andrews birim kök testlerine ait sonuçlarına bakıldığında t-istatistiğine göre belirlenen yapısal kırılma dönemlerinde tüm modellerde %1 anlamlılık değerinde düzeyde durağan olduğu görülmektedir.

Tarım ihracatı ile IPARD serilerinin kırılma dönemlerine bakıldığında ise 2016 yılının ilk iki ayı ile 2015 yılının 8. Ayında ve 2015 yılının 11. Ayı ile 2016 yılının 6. Aylarında yapısal kırılma ile birlikte serilerin durağan hale geldiği sonucuna ulaşılmıştır. Belirtilen tarihlere bakıldığında 2016 yılının için Türkiye’de yaşanan terör olaylarının önemli kırılmalar yarattığı söylenebilir. Özellikle ISİD terör örgütünün Ankara ve İstanbul’da yapmış olduğu bombalı saldırılarda çok sayıda vatandaşın hayatını kaybetmesi ve Türkiye’nin uluslararası piyasalarda terörle anılan bir ülke olması ihracat piyasasında önemli kırılmalar yaratmıştır. 2015 yılında ise Türkiye, seçimden sonra hiçbir partinin tek başına iktidar olamamasından dolayı oluşan istikrarsızlık sürecini yaşamıştır. Uzun süre tek başına iktidar olan partinin seçimde yeterli oyu alamamasının piyasalarda yaratmış olduğu etkinin kırılmalara neden olduğu düşünülmektedir.

4.2.1. Gregory-Hansen EşBütünleşme Test Sonuçları

Eşbütünleşme testlerinde kullanılan klasik testler modelde kullanılan değişkenleri zaman içinde değişmediğini, eşbütünleşik vektörün yapısal kırılmalardan etkilenmediğini varsaymaktadır. Fakat yeni nesil testlerden gösterilen Gregory-Hansen eşbütünleşme testi eşbütünleşik vektörde içsel olarak belirlenen bir kırılmanın olabileceğini önermektedir. Gregory-Hansen (1996), kırılmanın eşbütünleşmede olabileceğine dayalı bir hipotez geliştirmiştir. Kullanılan analizlerde; sabitte-trendli sabitte ve rejimde kırılma olmak üzere üç alternatif model geliştirilmiştir.

$$\text{Sabitte kırılma} \quad Y_1 t = \mu_1 + \mu_2 \varphi\pi + \alpha^T y_2 t + et \quad t=1,2,3,\dots,n$$

Modelde μ_1 kırılmadan önceli sabiti, μ_2 ise kırılmadan sonra sabitte meydana gelen değişmeyi göstermektedir. t ise 0 ile 1 arasında yer alan kırılmanın zamanlamasını gösteren katsayıdır. α^T açıklayıcı değişkenlere ait katsayı vektörünü ifade etmektedir, $\partial\pi$ ise kukla değişkendir.

$$\text{Sabit ve Trendde Kırılma} \quad Y_1 t = \mu_1 + \mu_2 \varphi\pi + \beta t + \alpha^T y_2 t + et \quad t=1,2,3,\dots,n$$

Bu modelin temel farkı sabitte kırılmanın yanında trendi de ele almasıdır. Trendi temsil eden değişken βt dir ve analizlerde trendde ki kırılma da incelenmektedir.

$$\text{Rejim Değişimi} \quad Y_1 t = \mu_1 + \mu_2 \partial\pi + \alpha_1^T y_2 t + \alpha_2^T y_2 t \varphi 1t + et \quad t=1,2,3,\dots,n$$

Rejim değişimi modelinde ise α_1 rejim değişimi öncesi eşbütünleşme vektörünü, α_2 rejim değişimi sonrası eşbütünleşme vektöründe meydana gelen değişmeyi gösterir.

Tablo 8: Gregory ve Hansen Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Model	Kırılma Yılı	t-İstatistiği	1%	5%	10%
C*	2014:10	-7.32 (10)*	- 5.13	- 4.61	- 4.34
C/T**	2014:11	-4.41 (17)	- 5.45	-4.99	-4.72
C/S***	2014:10	-8.12(10)*	- 5.47	-4.95	- 4.68

Parantez içindeki değerler gecikme sayısını ifade etmektedir

* Sabitte kırılma **Sabit ve Trend de kırılma *** Rejim değişimi

Yapısal kırılma altında modele dahil olan değişkenlerin arasındaki uzun dönemli ilişkinin tespiti için uygulanan Gregory-Hansen testinden elde edilen minimum ADF sonuçları ile Gregory-Hansen(1996) makalesinden elde edilen kritik değerler ve kırılma dönemleri Tablo 4’te verilmiştir. Tablodaki istatistik değerleri ile kritik değerler karşılaştırıldığında, sabitte ve rejim değişiminde kırılmaya izin veren modellerde istatistik değerlerinin tablo kritik değerlerinden mutlak değerce büyük olduğu, dolayısıyla 2014:10 dönemindeki kırılmayla birlikte belirtilen modellerde değişkenler arasında %1 anlamlılık düzeyinde uzun dönemli ilişki olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Fakat sabit ve trend de kırılmaya izin veren modelde ise istatistik değerinin tablo kritik değerden mutlak değerce küçük olmasından dolayı değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin söz konusu olmadığı görülmektedir. IPARD destekleri ile tarım ihracatı arasındaki uzun dönemli ilişkinin tespit edildiği modellerdeki kırılma tarihine bakıldığında 2014:10 döneminde ise yine ağırlıklı olarak Türkiye’de ve Ortadoğu coğrafyasında yaşanan terör olaylarının önemli kırılmalar yarattığı düşünülmektedir. Özellikle Suriye sınırında olan Kobane bölgesinde yaşanan olayların Türkiye’de ki yansımaları uzun süre piyasalar tarafından tedirginlikle izlenmiştir. Ayrıca mecliste Irak ve Suriye’de terörle mücadele amacıyla çıkartılan tezkere de uzun süre konuşulmuştur. Yaşanan bu olumsuz süreçlerin ekonomik konjontürde kırılmalar yaratabileceği tahmin edilmektedir.

Analizde kurulan modellerin uzun dönemli birlikte hareket etmeleri bu serilerin düzey değerleriyle gerçekleştirilecek eşbütünleşme analizlerinde sahte regresyon sorunuyla karşılaşılmayacağını göstermektedir. Bu nedenle seriler arasındaki uzun dönem eşbütünleşme katsayılarının tahmini gerçekleştirilmelidir. Eşbütünleşme analizinden elde edilen yapısal kırılma tarihleri, kukla değişkenlerle birlikte uzun dönemli analize dahil edilmiştir.

Tablo 9: FMOLS Tahmincisi Sonuçları (Bağımlı Değişken LAEX)

Değişkenler	Katsayılar	T-İstatistiği	Anlamlılık Düzeyi	JB
Sabit	-2014.828	-0,1573	0,8757	3.86
LIPARD	0,0002	1,8296*	0,0027	
D1	158726.4	-0,1573***	0,0742	

Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde katsayıların istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ifade etmektedir. Modelde otokorelasyon ve değişen varyans sorunları, Newey-West yöntemi ile giderilmiştir. JB; Jarque-Bera testine ait olasılık değeri 0.05’ten büyük olduğunda ilgili modelin hata teriminin normal dağılıma sahip olduğu ve test istatistiklerinin güvenilir olduğunu ifade eder. Kukla değişken olarak analizde; D1:2014:10 alınmıştır.

Değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunduktan sonra bağımsız değişken olan IPARD'ın bağımlı değişkeni ne yönde ve ne kadar etkilediğini belirlemek amacıyla uzun dönem katsayı tahmincisi olan FMOLS yöntemi kullanılmıştır. FMOLS yönteminde model kurulurken kırılma tarihleri kukla değişkenler ile dikkate alınmıştır. Kırılma tarihleri olarak da sadece tüm modellerde ortak kırılma dönemi olarak görülen 2014:10 tarihi kukla değişken olarak modele dâhil edilmiştir. Analizden elde edilen sonuçlara göre kukla değişkenler istatistiksel olarak % 10 düzeyinde anlamlı çıkarken tarımsal destekleri ifade eden IPARD %1 düzeyde anlamlıdır. Elde edilen sonuçlar yorumlandığında ise IPARD desteklerinde artışın tarım ihracatını pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmaktadır.

4.2.2. Hacker-Hatemi Nedensellik Testi Sonuçları

Nedensellik testlerinde değişkenler arasındaki ilişkinin yönü belirlenmekte olup literatürde en sık kullanılan analiz ise Granger nedensellik testidir. Fakat Granger nedensellik testinde değişkenlerin eşbütünleşik olma şartı vardır. Bu sorunun çözümü için yeni nesil testlerden Toda-Yamamoto analizi geliştirilmiştir. Toda-Yamamoto analizi gecikmesi arttırılmış VAR yönteminde, nedensellik sınaması için seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi önemli olmayıp sadece modeli doğru belirlemek ve modeldeki değişkenlerin maksimum bütünleşme derecesini bilmek yeterli olmaktadır (Kızılgöl ve Erbaykal, 2008). Hacker ve Hatemi-J (2006) nedensellik testinde, değişkenler arasındaki nedenselliği belirlemek için Toda-Yamamoto nedensellik testi (1995) uygulanmakta fakat hataların olası normal dağılmama riskine karşın kritik değerler bootstrap ile elde edilmektedir. Ancak bu modelin eksik yönü pozitif ve negatif şokları ayırt edememesidir (Yılancı, 2013).

Tablo 10: Hacker ve Hatemi-J Bootstrap Nedensellik Testi

Temel Hipotez	Test İstatistiği	Kritik Değerler			Karar
		1%	5%	10%	
LAEX \neq LIPARD	-0.03*	0,017	0,001	0,000	Nedensellik ilişkisi vardır.
LIPARD \neq LAEX	-0.04	-6.09	-1.18	0.50	Nedensellik ilişkisi yoktur.

Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde katsayıların istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ifade etmektedir.

Hacker-Hatemi-J Bootstrap Nedensellik test sonuçlarının yer aldığı Tablo 10'a göre; tarım ihracatından (LAEX) tarımsal desteklere (LIPARD) doğru MWALD istatistiği bootstrap kritik değerlerinden mutlak değerce %1 anlamlılık düzeyinde büyük olmasından dolayı tek yönlü nedensellik ilişkisine rastlanmış ve "*değişkenler arasında nedensellik ilişkisi yoktur*" şeklinde kurulan H_0 temel hipotezi red edilmektedir. Fakat tarımsal desteklerden (LIPARD) tarım ihracatına (LAEX) doğru MWALD istatistiği bootstrap kritik değerlerinden mutlak değerce küçük olmasından dolayı herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlanmamış ve "*değişkenler arasında nedensellik ilişkisi yoktur*" şeklinde kurulan H_0 temel hipotezi reddedilmemektedir.

Nedensellik ilişkisinin sonuçları, değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığının tespit edilmesi ve katsayı tahmincilerinden elde edilen pozitif etki ile desteklenmektedir. Tarım ihracatındaki artış milli gelir hesaplamalarında artış yaratarak, kamusal destekleri arttırabilmektedir.

Ayrıca tarım ihracatındaki artışın gerekçelerine gidildiğinde ise tarımsal desteklerinde etkili olduğu görülmektedir. Bu nedenle tarım ihracatındaki artışın teşvik ve sübvansiyonlar ile desteklenmesi durumunda daha da iyi sonuçlar elde edileceği düşünülmektedir. Bu durum gerek yurtiçi destek paketleri gerekse uluslararası destekler ile olabilecektir. Amaç kırsal kalkınmayı arttırabilmek ve tarım ihracatı üzerinde makroekonomik göstergelerde iyileştirme sağlayabilmektir.

5. SONUÇ

Avrupa Birliğine üyelik sürecinde Türkiye'nin tam aday statüsü kazandığı 3 Ekim 2005 tarihinden bu yana birliğin ekonomik ve hukuksal mevzuatına binaen müktesebata uyum çalışmaları aynı zamanda birlik politikalarının da ülkemiz kamu kurum ve kuruluşlarındaki akreditasyonunu beraberinde getirmiştir. Bu yapısal dönüşüm söz konusu politikaların AB'nin önemli organlarınca oluşturulan ve aday ülkelerin ilgili fasıllar nezdinde harekete geçirdiği yerel mekanizmalarına yön gösterici ve destekleyici nitelikleriyle tamamlanmaktadır.

Çalışmanın konusunu oluşturan tarımsal ve kırsal kalkınma destek programı IPARD, AB organlarınca oluşturulan ve yukarıda bahsi geçen uyum politika araçlarından bir tanesidir. IPARD aynı zamanda mali destek programı olma özelliğiyle de muhteviyatı gereği ekonomik etkileri bakımından incelenmeye değer bulunmuştur. OTP gereği tarımsal ve kırsal kalkınma doğrultusunda Avrupa Komisyonunca oluşturulan IPARD ajansının AB aday ve potansiyel adaylara yönelik başlattığı ve söz konusu ülkelerin yerel ajansları ile beraber yürüttüğü ortak projeler ve işbirlikleri ile belirlenen çok yıllık mali programın tarım ihracatındaki etkisi ekonomik anlamda oldukça önem arz etmektedir. AB tarafından 2007 - 2014 ve 2014 – 2020 olmak üzere toplamda iki fazda projelendirilen IPARD kapsamında 2014 – 2020 dönemi için projelendirme ve hibe çalışmaları devam etmektedir. Bu çerçevede AB tarafından ülkemize süt ve süt ürünlerinin, kırmızı et ve et ürünlerinin, kanatlı eti ve et ürünlerinin, su ürünlerinin ve meyve ve sebze ürünlerinin işlenmesi ve pazarlanması gibi kritik faaliyet alanlarında önemli hibe ve proje desteklemeleri yapılmıştır.

Ele alınan mali destek ve doğrudan ödemeler ile tarım ihracatı arasındaki ilişki, çalışmada 2013/1 – 2016/12 dönemini kapsayan ve aylık veriler üzerinden oluşturulan yapısal kırılmalı ekonometrik testlerle analiz edilmiştir. Analizlerden önce serilerin birim kök içerip içermediğinin tespiti için ADF-PP-Zivot Andrews durağanlık testleri uygulanmıştır. Durağanlık testlerinde serilerin aynı seviyede durağan olduğu sonucuna ulaşılmışla değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin tespiti için yapısal kırılmaya izin veren Gregory-Hansen eşbütünleşme testi kullanılmıştır. Eşbütünleşme testi sonunda değişkenler arasında 2014:10 dönemindeki kırılmayla birlikte uzun dönemli ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. FMOLS katsayı tahmincisi analizi neticesinde ise tarımsal desteklerin arttırılmasının tarım ihracatını pozitif yönde etkilediği görülmüştür. Analiz kısmının sonunda ise Hacker-Hatemi-J Bootstrap Nedensellik testi gerçekleştirilmiş olup tarım ihracatından IPARD değişkenine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Analiz sonuçlarından da görüldüğü üzere tarımsal desteklerin arttırılması tarım ihracatını arttırmaktadır. Türkiye açısından düşünüldüğünde bu etki ve katkının tam anlamıyla istenilen seviyelere ulaşamadığı söylenebilmektedir. Söz konusu desteklemeler ve hibe uygulamalarının istenilen düzeyde tarımsal üretim artışı ve kırsal kalkınmayla birlikte Türkiye'nin tarım sektörüne katkı sağlaması için bazı politika önermelerine ihtiyaç duyulmaktadır. Buna göre;

- ✓ TKDK çağrısıyla yapılan proje bazlı çalışmaların iktisadi etkilerini arttıracak geri dönüşleri kontrollü bir şekilde sağlayacak birimlerin oluşturulması gerekmektedir.
- ✓ AB Komisyonu tarafından sağlanan hibe ve destek kalemlerinin tarımsal üretim ve kırsal kalkınma sürecine etki analizlerinin Ajans bünyesinde kurulacak bir uzmanlık komisyonca periyodik olarak raporlanmasının sağlanabilir.

Özellikle IPARD ile sağlanmak istenen Türkiye’de kırsal kalkınma hedefinin katma değeri olacak olan tarım ihracatına etki edebilecek mekanizmaların devreye sokulması ve elde edilen kazanımların ihracat rakamlarını yükseltecek şekilde müdahalelerle artırılması sağlanmalıdır.

KAYNAKÇA

- Akın, S. (2008). ‘Avrupa Birliği’nde Kırsal Kalkınmaya Yönelik Mali Yardımlar, Değişimler ve Türkiye’nin Uyum Çalışmaları’, Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Avrupa Birliği ve Uluslararası Ekonomik İlişkiler Anabilim Dalı, Ankara.
- Arouri, M. E. H., Monder, B., Duc K. N. (2007). ‘The Comovements in International Stock Markets: New Evidence from Latin American Emerging Countries’, *Economics Bulletin*, Vol. 6, No. 3, pp. 1-13.
- Bahtiyar, K. (2014). ‘Kırsal Kalkınma Uygulamaları Üzerine Bir Değerlendirme: TKDK (Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu) Örneği’, *SÜ. İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, Sayı. 28, ss. 306 – 324.
- Can, M. ve Esengün, K. (2007). *Avrupa Birliği Kırsal Kalkınma Programlarının Türkiye’nin Kırsal Kalkınması Açısından İncelenmesi: SAPARD ve IPARD Örneği*. Gaziosmanpaşa Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Tokat.
- Çimen, A. O. (2017). ‘IPARD Programının Kırsal Alanda Ekonomik Kalkınmaya ve Yararlanıcılara Katkıları ve Beklentiler Üzerine Bir Araştırma’, Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı, Ankara.
- Dağlıoğlu, E. (2008). ‘IPARD Programı Kapsamında Türkiye’ye Verilecek Desteklere İlişkin Ödeme Süreci ve Bu Sürecin Türkiye Açısından Değerlendirilmesi’, Uzmanlık Tezi, Tarım ve Köyişleri Bakanlığı. Ankara.
- Dickey, D.A. and Fuller, W. A. (1981). ‘Likelihood Ratio Statistics For Autoregressive Time Series With A Unit Root’, *Econometrica*, Vol.49, No.4, pp.1057-1072.
- Dıraor, B.M. (2008) ‘Katılım Öncesi AB Fonları ve Kırsal Kalkınma: Fırsatlar, Sorunlar ve Türkiye İçin Öneriler’, Uzmanlık Tezi, DPT, Ankara.
- Granger, C. W. J. And Newbold, P. (1974). ‘Spurious Regressions İn Econometrics’, *Journal Of Econometrics*, Vol.2, No.2, pp.111-120.
- Gregory, A.W. and Hansen, B.E. (1996). ‘Residual-Based Tests for Cointegration in Models With Regime Shifts’, *Journal of Econometrics*, Vol.70, No.1, pp.99-126.
- Gujarati, D.N. (1999) ‘Temel Ekonometri’, (Çev. Şenesen, Ü. ve Şenesen, G.G.), Literatür Yayınları, İstanbul.
- Gülçubuk, B. ve KÖKSAL, Ö., Vd. (2016). ‘Kırsal Kalkınma Desteklerinin Ulusal Düzeyde Etkileri: Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu (TKDK) Projelerinin İncelenmesi’, TEAD, Sayı.2, No.1, ss.1 – 10.
- Harris, R. and Sollis, R. (2003). ‘Applied Time Series Modelling and forecasting’, *John Wiley & Sons Ltd*, England.
- Hatemi-J, A. (2008). ‘Tests for cointegration with two unknown regime shifts with an application to financial market integration’, *Empirical Economics*, Vol.35, No.3, pp.497-505.
- IPARD Programı. (2012). *Katılım Öncesi Yardım Aracı Kırsal Kalkınma (IPARD) Programı (2007-2013), 2007 Programının Modifikasyonu*, TC. Tarım ve Köyişleri Bakanlığı, Ankara.

- Kırsal Kalkınma Destekleri Kapsamında Tarıma Dayalı Yatırımlar İle Makine Ve Ekipman Alımlarının Desteklenmesine İlişkin Karar. (2011). Resmi Gazete (Sayı: 2011/1409).
- Kırsal Kalkınma Politikaları Özel İhtisas Alt Komisyonu Raporu. (2006). *Dokuzuncu kalkınma Planı (2007-2013)*, Ankara.
- Kızılgöl, Ö. ve Erbaykal, E. (2008). ‘Türkiye’de Turizm Gelirleri İle Ekonomik Büyüme İlişkisi: Bir Nedensellik Analizi’, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı.13, No.2, ss.351-360.
- Koç, A. (2016). ‘Avrupa Birliği’ne Uyum Sürecinde Türkiye’de Kırsal Kalkınmanın Finansmanı Kapsamında IPARD’, Doktora Tezi. Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası İlişkiler Ana Bilim Dalı, Isparta.
- Koç, A. ve Giray, H. (2016). *Süt Sığırçılığı İşletmecilerinin IPARD Proje Desteklerine İlişkin Düşünceleri*. XII. Tarım Ekonomisi Kongresi Kitabı, Isparta.
- Korkmaz, T. S., Zaman, S. ve Çevik, E.İ. (2008). ‘Türkiye’nin Avrupa Birliği Ve Yüksek Dış Ticaret Hacmine Sahip Ülke Borsaları İle Entegrasyon İlişkisi’, *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt. 4, Sayı. 8, ss.19–44.
- Philips, P. C. B. and Perron, P. (1988). ‘Testing For A Unit Root In Time Series Regression’, *Biometrika*, Vol.75, No.2, ss.335-346.
- Şerefoglu, C. ve Atsan, T. (2012). ‘The Impact Of The EU Instrument For Pre Accession For Rural Development (IPARD) To Turkey’, *Scientific Papers Series “Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development”*, Vol.12, Issue.4.
- Terin, M. vd. (2013). ‘Tarımsal Büyümeye Etki Eden Ekonomik Faktörlerin Belirlenmesi Üzerine Bir Çalışma’, *Iğdır Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, Sayı.3, No.3, ss.41-50.
- TKDK Üçüncü Başvuru Çağrı İlanı. (2017). Erişim 25 Temmuz 2018,
- Toda, H. Y. and Yamamoto, T. (1995). “Statistical Inference in Vector Autoregressions With Possibly Integrated Process”, *Journal Of Econometrics*, Vol.66, pp.225–250.
- TURMOB Ekonomik Rapor. (2017). Erişim 12.07.2018.
- Uçar, M. ve Vuran, Y. (2016). ‘IPARD Programının (Avrupa Birliği Katılım Öncesi Yardım Aracı) Ülkemiz İstihdamına Etkisi’, *International Journal of Academic Value Studies*, Sayı.2 No.1, ss.53-81.
- Wojciech, C.W. and Derek, D.F. (1999). “New Directions in Econometric”, *Practice Edward Elgar Publishing Limited*, 2nd Edition, UK.
- Yıldız, F.F. (2006). ‘AB Katılım Öncesi Aracı Kırsal Kalkınma Bileşeni (IPARD) Kapsamında Türk Tarımındaki Dönüşüm Süreci’, *Türk Tarım Dergisi*, Ankara, Sayı.167, ss. 20-28.
- Yıldız, S. ve Yıldız, F. (2005). ‘Kırsal Kalkınma Sorunlarının Çözümünde IPARD Ajansı’, *Tarım ve Köyişleri Bakanlığı Türktarım Dergisi*, Sayı. 166, ss.42-47, Ankara.
- Zivot, E. and Donald, A.W.K. (1992). “Further Evidence on the Great Crash, the Oil-Price Shock, and the Unit-Root Hypothesis”, *Journal of Business&Economic Statistics*, Vol.10, No. 3, pp. 251-270.

EXTENDED ABSTRACT

THE RELATIONSHIP WITH AGRICULTURAL EXPORT OF EUROPEAN UNION SUPPORT PROGRAM FOR AGRICULTURAL AND RURAL DEVELOPMENT (IPARD): THE CASE OF TURKEY

Introduction and Research Questions & Purpose

In the first years of the Republic, the population living in rural areas was very high. But the figure has declined considerably in recent years. The main livelihood of the population living in rural areas is the agricultural sector. Therefore, agricultural production and trade is still very important.

In this study, the main problem is how to increase agricultural production and exports. At the end of the research, it is aimed to determine the relationship between IPARD support and agricultural exports. The increase in agricultural exports will have a positive impact on agricultural production. The increase in agricultural production and exports will have a positive impact on national income.

Literature Review

Literature research has been carried out mainly by using databases such as ULAKBIM, ECONLIT, EBSCO, Science Direct. As a method, it was preferred to investigate the literature and examine the analyses. Secondary sources were used in the analysis. Previous studies are mostly directed to situation analysis. Studies on econometric analysis of the subject matter have not been found. Therefore, it is thought that the study will make an important contribution to the literature. At the end of the analyses, similar results were obtained with the literature. But the difference of the study from literature is to use of econometric tests with structural breaks.

Methodology

In this study, the relationship between IPARD supports and agricultural exports was tested by applied research method. Cointegration and causality tests were used for the hypothesis testing. In this context, unit root tests were performed for the stability of the series. Gregory-Hansen Cointegration Test results were interpreted in the long-term relationship between the variables. Finally, in order to determine the causality relation, Hacker-Hatemi causality tests were used. FMOLS test was used to estimate the model coefficients.

The model of the analysis carried out with monthly data covering 2013/1 - 2016/2 periods in Turkey is as follows;

$$AEX_T = \beta_0 + \beta_1 IPARD_t + \varepsilon_t$$

The agricultural export (AEX) data used in the model was learned from TUIK and IPARD supports was learned from the Agricultural and Rural Development Support Institution.

Results and Conclusions

As a result of the analyses, it was concluded that the series were stationary. According to the results of the Gregory-Hansen cointegration test, there was a long-term relationship between the variables. Structural break was detected in 2014: 10 period, as a result of FMOLS coefficient estimator analysis, it was observed that increasing agricultural supports had a positive effect on agricultural exports. According to the results of Hacker-Hatemi-J Bootstrap Causality test, it is concluded that there is a one-way causality relationship from agricultural exports to IPARD variable. According to the results of the analysis, increasing agricultural supports improve agricultural exports. Therefore, support policies need to be managed correctly.