

E-ISSN: 2651-3307

ISSN: 2651-3234



BİNGÖL ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

*Bingöl University
Journal of Economics and Administrative Sciences*

Türkçe ve İngilizce Yayınlanan
ULUSLARARASI HAKEMLİ DERGİDİR

*INTERNATIONAL PEER-REVIEWED JOURNAL
Published in Turkish and English*

Yıl/Year: 3

Cilt/Volume: 3

Sayı/Issue: 2

Aralık/December: 2019



T.C.
BİNGÖL ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
DERGİSİ

Journal of Economics
and Administrative Sciences

Yıl/Year: 3 Cilt/Volume: 3 Sayı/Issue: 2 Aralık/December: 2019

Türkçe ve İngilizce Yayımlanan Uluslararası Hakemli Dergi
International Peer-Reviewed Journal Published in Turkish and English



T.C.
BİNGÖL ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Yıl/Year: 2019 Sayı/Issue: 2

ISSN: 2651-3234

E-ISSN: 2651-3307

YAYIN SAHİBİ / PUBLISHER

Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Adına /
On Behalf of Bingöl University Faculty of Economics and Administrative Sciences
Prof. Dr. | Prof. Abdullah TAŞKESEN (V. Dekan / A. Dean)

BAŞ EDİTÖR / EDITOR IN CHIEF

Doç. Dr. | Assoc. Prof. Halim TATLI

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ / EDITORIAL MANAGER

Arş. Gör. | Res. Ass. Doğan BARAK

ALAN EDİTÖRLERİ / ASSOCIATE EDITORS

Prof. Dr. | Prof. Ersin ERKAN

(Siyaset Bilimleri ve Uluslararası İlişkiler / *Political Science and International Relations*)

Doç. Dr. | Assoc. Prof. Halim TATLI (Ekonometri / *Econometrics*)

Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. Beşir KOÇ (Ekonomi / *Economics -
Tarım Ekonomisi / Agricultural Economics*)

Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. Yavuz TÜRKAN (İşletme / *Management*)

REDAKTÖRLER / REDACTORS

Arş. Gör. | Res. Ass. Tolga UCAR (Türkçe)

Arş. Gör. | Res. Ass Doğan BARAK (Türkçe & English)

SEKRETERYA / SECRETARIAT

Arş. Gör. | Res. Ass Doğan BARAK

Arş. Gör. | Res. Ass. Tolga UCAR

GRAFİK TASARIM / GRAPHIC DESIGN

Şemal Medya Tasarım Ofisi

semalmedya@gmail.com

BASKI YERİ VE TARİHİ / PUBLICATION PLACE AND DATE

İstanbul, Aralık 2019

BASKI / PRINTING

Berdan Matbaacılık-Sadık Daşdöğen, Davutpaşa Cad.
Güven San. Sit. C Blok, No: 215-216, Topkapı/İstanbul
Sertifika No: 12491 **Tel:** 0212-613-1211 **Faks:** 0212-613-1211

YAZIŞMA ADRESİ / CORRESPONDING ADDRESS

Selahaddin-i Eyyübi Mah. Aydınlık Cad. No: 1, Bingöl Üniversitesi, İktisadi
ve İdari Bilimler Fakültesi, 12000, Merkez/Bingöl **Tel:** +90 (426) - 216 00
12/13-14-15 / 1720 **Faks:** +90 (426) - 216 00 18

WEB SAYFASI / WEB PAGE

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

E- POSTA / E-MAIL:

biibfad@bingol.edu.tr / biibfad@gmail.com

YAYIN KURULU / EDITORIAL BOARD

- Prof. Dr. | Prof. Mehmet Dalar (Abant İzzet Baysal University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Sait Patır (Bingöl University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. İbrahim Ethem TAŞ (Kahramanmaraş Sütçü İmam University-TURKEY)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Abdulvahap Baydaş (Düzce University-TURKEY)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Halim TATLI (Bingöl University-TURKEY)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Hasan Murat Ertuğrul (Undersecretariat of Treasury, Republic of TURKEY)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Çağlar Yurtseven (Bahçeşehir University-TURKEY)
- Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. Fevzi Kaçer (Bingöl University-TURKEY)
- Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. İsmail Narin (Bingöl University-TURKEY)
- Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. Jean Paul Rabanal (Dolby College -USA)
- Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. Mehmet Barış Aslan (Bingöl University-TURKEY)
- Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. Ren Wang (Hunan University - CHINA)
- Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. Sylvain Benoit (Université Paris-Dauphine - FRANCE)
- Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. Aadil Nakhoda (IBA Karachi-PAKISTAN)
- Dr. Öğr. Üyesi | Asst. Prof. Bilal Bağış (Bingöl University - TURKEY)
- Senior Treasury Specialist Hüsnü Tekin (The Turkish Treasury - TURKEY)
- Dr. | Dr. Mohd Nor Hakim Bin Yusoff (University of Malaysia Kelantan-MALAYSIA)
- Dr. | Dr. Mohd Rafi Yaacob (University of Malaysia Kelantan-MALAYSIA)

BİİBFAD, yılda iki sayı olarak Aralık ve Ağustos aylarında çıkarılmaktadır. Her hakkı saklıdır.

Yayınlar için ücret talep edilmez. Derginin adı belirtilmeden hiçbir alıntı yapılamaz.

BİİBFAD is published biannually, in December and August, respectively. Publication is free of charge. No quotation may be made without an explicit reference to the magazine.

YAYIN DANIŞMA KURULU / EDITORIAL ADVISORY BOARD

- Prof. Dr. | Prof. Barry Eichengreen (UC Berkeley - USA)
- Prof. Dr. | Prof. Kenneth Kletzer (UCSC - USA)
- Prof. Dr. | Prof. Francisco L. Rivera-Batiz (Columbia University - USA)
- Prof. Dr. | Prof. Mehmet Asutay (Durham University-UNITED KINGDOM)
- Prof. Dr. | Prof. Mehmet Barca (Social Sciences University of Ankara-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Burç Ülengin (İstanbul Technical University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Ahmet Faruk Aysan (İstanbul Şehir University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. İsmail Bakan (Sütçü İmam University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Remzi Altunışık (Sakarya University- TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Erkan Oktay (Atatürk University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Seyfettin Erdoğan (İstanbul Medeniyet University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Mikail Erol (Çanakkale 18 Mart University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Ahmet Gürbüz (Bingöl University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Fazıl Hüsnu Erdem (Dicle University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Ahmet Yatkin (Fırat University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Yakup Bulut (Mustafa Kemal University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Vasile Dogaru (West University of Timisoara- ROMANIA)
- Prof. Dr. | Prof. Jorge Eduardo Carrera (University of La Plata - ITALY)
- Prof. Dr. | Prof. Rafal Matera (University of Lodz - POLAND)
- Prof. Dr. | Prof. Muammer Erdoğan (Bingöl University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Sait Patr (Bingöl University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Muhittin Kaplan (İstanbul University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Hüseyin Özer (Atatürk University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. E. Muhsin Doğan (Ondokuz Mayıs University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Doğan Uysal (Celal Bayar University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Tuncay Çelik (Erciyes University-TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Rouhia Noomene (Universitat Autònoma de Barcelona-SPAIN)
- Prof. Dr. | Prof. Ahmet Tabakoğlu (Marmara University -TURKEY)
- Prof. Dr. | Prof. Servet Bayındır (İstanbul University-TURKEY)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Abdulvahap Baydaş (Düzce University-TURKEY)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Ferit İzci (Van Yüzüncü Yıl University-TURKEY)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Claudette May Datuin (University of Phillipines, PHILIPPINES)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Said Büherâva [Bouheraoua] (ISRA Kuala Lumpur-MALAYSIA)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Ahcene (Ahsen) Lahsasna (INCEIF Kuala Lumpur - MALAYSIA)
- Doç. Dr. | Assoc. Prof. Buerhan Saiti (Malaysia Islam University-MALAYSIA)
- Dr. | Dr. Mohd Nor Hakim Bin Yusoff (University of Malaysia Kelantan-MALAYSIA)
- Dr. | Dr. Mohd Rafi Yaacob (University of Malaysia Kelantan-MALAYSIA)

BU SAYININ HAKEMLERİ / REFEREES OF THIS ISSUE

- Abdulvahap Baydaş (Düzce Üniversitesi)
- Adem Levent (Muş Alparslan Üniversitesi)
- Bekir Gündoğmuş (Bandırma Onyediy Eylöl Üniversitesi)
- Bilal Özel (Bingöl Üniversitesi)
- Bilal Solak (Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi)
- Durmuş Yıldırım (Ondokuz Mayıs Üniversitesi)
- Eray Gemici (Gaziantep Üniversitesi)
- Erdoğan Koç (Bingöl Üniversitesi)
- Ersin Kurnaz (Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi)
- İsmail Kavay (Bingöl Üniversitesi)
- Mehmet Kaya (Dicle Üniversitesi)
- Melek Halifeoğlu (Bingöl Üniversitesi)
- Müslüm Polat (Bingöl Üniversitesi)
- Suna Şahin (İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi)
- Veysel Erat (İzmir Dokuz Eylöl Üniversitesi)

Dergimizin bu sayısına (Cilt 3, Sayı 2, Aralık 2019) gönderilen makaleleri değerlendiren tüm hakemlerimize teşekkür ederiz.

We gratefully acknowledge the referees who kindly helped us review the articles sent for the current issue (Volume 3, Issue 2, December 2019).

AMAÇ VE KAPSAM

Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi bünyesinde yayımlanan dergimiz; ekonomi ve finans, beşeri ve sosyal bilimler, işletme ve yönetim, İslam iktisadı ve hukuku ile kamu yönetimi gibi başlıkların oluşturduğu geniş bir alanda bilimsel çalışmaları desteklemeyi ve yayımlamayı amaçlayan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergi kapsamında, araştırmacılar ve akademisyenler için küresel ölçekte kabul edilebilir bir bilgi üretimi ve paylaşımı ortamının sağlanması, toplumun bilimsel ve entelektüel birikimine ulusal ve uluslararası düzeyde müspet katkı sağlanması hedeflenmektedir. Dergi, özgün makalelerin yanı sıra, editöre mektuplar, toplantı ve konferans raporları, kitap kritiği ve yayın kurulunun kararıyla özel sayılarının da yayımlandığı uluslararası bir iktisat, işletme, finans, İslam iktisadı ve finansı ile kamu yönetimi dergisi olma özelliği taşımaktadır. Tüm makalelerin Türkçe ya da İngilizce yayımlanabildiği dergi, yayın etiğinin en yüksek standartlarını benimsemeyi taahhüt etmekte ve herhangi bir etik dışı tutuma karşı olası tüm önlemleri almaktadır.

Bingöl İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, yılda iki sayı olarak çıkarılmaktadır. Her hakkı saklıdır. Yayınlar için ücret talep edilmez. Derginin adı belirtilmeden hiçbir alıntı yapılamaz.

AIMS AND SCOPE

This journal of Bingol University Faculty of Economics and Administrative Sciences is an international peer-reviewed economics, business management, finance, Islamic economics and finance, and public administration journal that aims to focus on publication of high quality scholarly articles on economics and finance, humanities and social sciences, business and management sciences, Islamic economics and finance and public administration. In addition to advanced and original papers, the journal publishes special volumes, promotional articles, editorial letters, meeting and conference reports and book reviews. It aims to promote, provide and share scientifically acceptable articles with a world- wide scholarly acceptable intellectual base for researchers and academics, without any restrictions. It undertakes to adopt the highest standards of publication where all articles can be written in Turkish and English, and takes all possible precautions against any publication malpractice.

The journal is published twice a year. All rights reserved. Publication is free of charge. No quotation may be made without an explicit reference to the journal.

İçerik / Content

- Ekonomi ve Finans / *Economics and Finance,*
- Beşeri ve Sosyal Bilimler / *Humanities and social sciences,*
- Kamu Yönetimi / *Public Administ.*
- İşletme ve Yönetim Bilimleri / *Business and Management Sciences,*
- İslam İktisadı ve Finansı / *Islamic Economics and Finance,*
- Kamu Maliye / *Public Finance,*

Dergimizde yayımlanan yazıların her türlü sorumluluğu (bilimsel, mesleki, hukuki, etik v.b.) yazarlara aittir. Yayımlanan yazıların telif hakkı dergiye aittir ve referans gösterilmeden aktarılamaz. / *All responsibilities (scientific, professional, legal, ethical, etc.) of the articles published in this journal belong to the authors. Copyright of the published texts belongs to the journal and can not be transferred without an explicit reference.*

EDİTÖRDEN

Değerli Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (*BİİBFAD*) okuyucuları,

Dergimize yayın gönderen yazarlarımızla, kıymetli görüş ve düşüncelerini paylaşan hakemlerimizle ve büyük bir özenle çalışan dergi ekibimizle birlikte uzun bir çalışma sürecinin ardından 2019 yılının Aralık sayısını yayımlamaktan büyük bir mutluluk duymaktayız. Dergimizin bu sayısında beş araştırma makalesi yer almaktadır. Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (*BİİBFAD*)'nin niteliğini arttırmak için çalışmalarımıza devam etmekteyiz. Bu doğrultuda hâlihazırda dergimiz uluslararası 13 indeks tarafından taranır hale gelmiştir. İslam iktisadı ve finansına yönelik çalışmaların taranması amacıyla dergimiz İslam Araştırmaları Merkezi'ne başvuru yapmış ve dergimiz bu kütüphanede taranmaya başlamıştır. Dergimizin farklı indeks ve platformlar tarafından kabulü yönünde yapılan girişimler devam etmektedir ve dergimiz bazı indeksler tarafından da takibe alınmıştır.

BİİBFAD, ülkemizin tarih içindeki akademik birikiminin, kültür ve değerlerinin izlerini taşıırken geleceğe ışık tutacak bir bilimsel dergi olmayı amaçlamaktadır. Bu amaçla akademik olarak ulusal ve uluslararası çalışmalara açık olan, yurt içinde ve yurt dışında çok geniş bir danışma ve editör kurulunun denetiminde çıkan BİİBFAD, yayın ilkelerine sadık kalarak önemli bilimsel çalışmalar yapmayı hedeflemektedir. Benimsediği açık erişim politikası ile dergimizde yayınlanan tüm çalışmalara ücretsiz ve engelsiz bir biçimde herkes tarafından ulaşılmaktadır.

Yeni sayımızda hakemlik yapmayı kabul eden tüm hakemlerimize teşekkür ederiz. Ayrıca dergimizin yayın ve danışma kuruluna üye olmayı kabul eden değerli bilim insanlarına da teşekkür ediyorum.

Okuyucularına büyük fayda sağlayacağını ve alan literatürüne katkı vereceği düşündüğümüz dergimizin hazırlanmasında yardımcı olan tüm ekibimize teşekkür ediyorum.

Editör / Editor in Chief
Doç. Dr. Halim TATLI

İÇİNDEKİLER

Editörden	7
Eda DİZGİL	11
FİRMALARIN SERMAYE YAPISI KARARLARI ÜZERİNDE ETKİLİ OLAN MİKRO DÜZEYLİ FAKTÖRLER: BİST TEKSTİL VE DERİ ENDEKSİNDEKİ FİRMALAR ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA	
Micro Level Factors That Are Effective On The Capital Structure Decisions Of Companies: A Research On Companies In BIST Textile And Leather Index	
Emrah AYHAN	39
AN EMPIRICAL STUDY FOR THE FINANCIAL SITUATION OF YOUTH CSOs IN TRB1 REGION OF TURKEY	
TRB1 Bölgesindeki Gençlik STK'larının Finansal Durumlarına Yönelik Ampirik Bir Çalışma	
Caner Övsan ÇAKAŞ	73
AVRUPA'DA MÜSLÜMAN KİMLİĞİ ÜZERİNDEN YÜKSELEN KRİZLER: KARİKATÜR VE BAŞÖRTÜSÜ KRİZLERİ	
Crisis Rising Over Muslim Identity In Europe: Cartoon And Headscarf Crisis	
Bülent YILDIZ ve Hüseyin ASLAN	93
İMALAT FİRMALARINDA İNOVASYON FAALİYETLERİNDE KARŞILAŞILAN GÜÇLÜKLER: BİR ÖLÇEK GELİŞTİRME ÇALIŞMASI	
Challenges In Innovation Activities In Manufacturing Companies: A Scale Development Study	
Cavid SÜLEYMANLI	117
TÜRKİYE'DE YABANCILARIN KONUT EDİNİMİ İLE DÖVİZ KURU ARASINDAKİ İLİŞKİ: EŞBÜTÜNLEŞME ANALİZİ (2013-2019)	
Housing In Turkey With The Acquisition Of Foreign Exchange Rate Relations Between: Cointegration Analysis (2013-2019)	

FİRMALARIN SERMAYE YAPISI KARARLARI ÜZERİNDE ETKİLİ OLAN MİKRO DÜZEYLİ FAKTÖRLER: BİST TEKSTİL VE DERİ ENDEKSİNDEKİ FİRMALAR ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

*Micro Level Factors That Are Effective
On The Capital Structure Decisions Of Companies:
A Research On Companies In BIST Textile And
Leather Index*

Eda DİZGİL*

Geliş: 18.07.2019/ *Kabul:* 29.11.2019

DOI: 10.33399/biibfad.593496

Öz

Bu çalışmanın amacı BİST Tekstil ve Deri endeksinde yer alan firmaların sermaye yapısı üzerinde etkili olan mikro düzeyli faktörlerin tespit edilmesidir. Bu amaçla ilk olarak endekste yer alan firmaların 2011-2018 yıllarına ait bilanço ve gelir tablosu verileri kullanılarak çalışmada kullanılacak finansal oranlar hesaplanmış ve daha sonra ise panel veri analizi yapılmıştır. Panel veri analizinde sermaye yapısı ile ilgili finansal oranlar bağımlı değişken olarak kullanılırken karlılık, likidite ve varlık kullanım etkinliği ile ilgili finansal oranları ise bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Çalışmada sermaye yapısı ile ilgili dört farklı değişken ile dört farklı model oluşturularak analiz yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda kaldıraç oranı ile faiz vergi öncesi kar oranı, brüt kar oranı, çalışma sermayesi oranı, stokların ortalama tüketim süresi arasında; kısa vadeli borç oranı ile net kar oranı, cari oran, dönen varlık oranı ve uzun vadeli borç devir hızı arasında; uzun vadeli borç oranı ile faiz vergi öncesi kar, uzun vadeli borç devir hızı, toplam

* Doktora Öğrencisi, Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı, dizgileda@gmail.com , ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9164-2161>

borç devir hızı ve brüt kar oranı arasında; öz kaynak oranı ile aktif karlılık oranı, faiz vergi öncesi kar oranı, brüt kar oranı, dönen varlık oranı, çalışma sermayesi oranı ve uzun vadeli borç devir hızı arasında anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sermaye yapısı, Panel Veri Analizi, Likidite ve Karlılık Oranları

Jel Kodları: C33; G32; E2

Abstract

The aim of this study is to determine the micro level factors that affect the capital structure of firms in BIST Textile and Leather Index. For this purpose, firstly the financial ratios to be used in the study were calculated by using the balance sheet and income statement data of the companies in the index for the years 2011-2018 and then panel data analysis was performed. In the panel data analysis, financial ratios related to capital structure were used as dependent variables, while financial ratios related to profitability, liquidity and asset utilization effectiveness were used as independent variables. In this study, four different models and four different models related to the capital structure were created and analyzed. As a result of the analysis, the leverage ratio and the profit before interest tax rate, gross profit rate, working capital ratio, average consumption time of stocks; between the short-term debt ratio and the net profit ratio, current ratio, current asset ratio and long-term debt turnover rate; between long-term debt ratio and interest before tax, long-term debt turnover rate, total debt turnover rate and gross profit rate; It was found that there is a significant relationship between equity ratio, asset rate, profit before interest tax, gross profit rate, current asset rate, working capital rate and long term debt turnover rate.

Keywords: Capital Structure, Panel Data Analysis, Liquidity and Profitability Ratios

Jel Codes: C33; G32; E22

1. Giriş

Sermaye yapısı kararları firmaların temel karar alanlarından biridir. Bu kararların firmanın sermaye yapısı ve piyasa değeri üzerinde doğrudan etkilidir. Sermaye yapısı kısaca firmanın kaynak yapısı olarak ifade edilmektedir. Bu kaynak yapısı firmaların bilançolarının pasif tarafından oluşmaktadır. Sermaye yapısı firmaların faaliyetlerine devam edebilmeleri ve yeni yatırımlar yapabilmelerine imkân sağlayan finansman yapısı olarak da ifade edilebilmektedir. Bu bakımdan

firmaların sürekliliği ve yaşamlarının devamı, değişen çevre şartlarına uyum ve rekabet avantajı sağlamada verilecek sermaye yapısı kararları son derece önem arz etmektedir (Burucu ve Öndeş, 2016:202; Ayaydın vd.,2017:44). Bu sebeple sermaye yapısı üzerinde etkili faktörlerin tespit edilmesi oldukça önemli bir konu haline gelmiş ve konu hakkında yapılan çalışmaların sayısında büyük bir artış olmuştur.

Özellikle Modigliani-Miller'in 1958 yılında yayınladığı makalesinden sonra konu ile ilgili olarak yapılan ampirik çalışmalarda büyük bir artış olduğu görülmüştür. Modigliani - Miller çalışmasında sermaye yapısı kararlarının firma değeri üzerinde etkili olmadığını savunmaktadır. Makalesinde piyasalarda aksaklığa neden olacak hiçbir faktörün bulunmadığını yani bilgi asimetrisi ve temsil sorununun olmadığını kabul etmiştir (Chen ve Chen, 2011:10972; Ayaydın vd.,2017:44). Bundan sonra yapılan çalışmalarda ise bilgi asimetrisi ve temsil sorunu gibi piyasa aksaklıklarının sermaye yapısı üzerine etkisinin araştırıldığı birçok çalışma yapılmıştır.

Modigliani ve Miller'in 1958'de geliştirdiği model ve bu modelden önce üzerinde konuşulan Net Gelir Yaklaşımı, Net Faaliyet Yaklaşımı ve Geleneksel Yaklaşım bir yana, özellikle son yıllarda ortaya atılan birçok teori içerisinde Ödünleşme Teorisi ve Finansman Hiyerarşisi Teorisinin de literatürde ayrı bir yeri bulunmaktadır. Modern sermaye yapısı teorilerinden sonra ise firmalar için en uygun sermayesi yapısının tespitine yönelik birçok teori geliştirilmiş olmasına rağmen firmalar için henüz en uygun sermaye yapısını belirleyecek sabit bir model geliştirilememiştir.

Firmaların sermaye yapıları buldukları sektöre göre de farklılık gösterebilmektedir. Bazı firmaların aynı sektörde faaliyet gösterebilecekleri bile sermaye yapıları birbirinden farklı olabilmektedir (Brigham ve Houston, 1999:623; Brigham ve Ehrhardt, 2005:556; Erol vd.,2016:114).

Sermaye yapısı kararları ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde çalışmalarda daha çok firmalar için en uygun sermaye yapısının ne olduğu, bu yapı üzerinde hangi faktörlerin önemli olduğu ve firmanın piyasa değerini en çok artıran sermaye yapısı birleşimlerinin neler olduğu araştırılmıştır. Ancak firmalar için en uygun sermaye yapısı birleşiminin nasıl olması gerektiği konusuna henüz net bir cevap bulunamamıştır.

Bu çalışmanın amacı Borsa İstanbul Tekstil ve Deri Endeksinde hisseleri işlem gören firmaların sermaye yapısı kararları üzerinde etkili olan

faktörlerin tespit edilmesidir. Bu amaçla endekste yer alan 11 firmanın 2011-2018 yıllarına ait yıllık bilanço ve gelir tablosu verileri kullanılarak panel veri analizi yapılmıştır.

2. Literatür

Linda vd., (1998) çalışmada Hollanda firmalarının sermaye yapısı kararlarını etkileyen faktörler araştırılmıştır. Çalışmada firmaların 1984-1995 yıllarına ait veri seti kullanılarak panel veri analizi yapılmıştır. Analizde iki model ve iki bağımlı değişken kullanılmıştır. Bunlar; toplam borç./ öz sermayenin defter değeri ve toplam borç/ öz sermayenin piyasa değeridir. Analizde piyasa değeri/ defter değeri, varlık yapısı, karlılık ve kazançlardaki dalgalanmalar ise bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucunda ise Hollanda firmalarının sermaye yapılarını açıklamada finansman hiyerarşisi teorisinin geçerli olduğu tespit edilmiştir. Firmaların iç finansmanı dış finansmana kıyasla daha çok tercih ettikleri ifade edilmiştir.

Graham vd., (2004) çalışmada Avrupa'daki Kobilerin sermaye yapılarına etki eden faktörler araştırılmıştır. Bu amaç doğrultusunda 8 Avrupa ülkesinden 500 Kobi'nin yatay kesit verisi kullanılarak regresyon analiz yapılmıştır. Analizde kısa vadeli borç oranı ve uzun vadeli borç oranı bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Bağımsız değişken olarak da karlılık, büyüme varlık yapısı ve firma yaşı kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucunda ise bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir.

Fıratoğlu (2005) çalışmasında kriz dönemlerinde firmaların sermaye yapısı kararları üzerinde etkili olan faktörleri araştırmıştır. Çalışmada İMKB'de işlem gören 196 adet mali olamayan şirketin mali tablo verilerini kullanarak panel veri analizi yapmıştır. Yaptığı analizde ise sırasıyla borçluluk oranı, karlılık, varlık yapısı, faaliyet riski, vergi faktörü, firma büyüklüğü, TobinQ oranı değişkenlerini kullanmıştır. Analiz sonucunda karlılık ve sermaye yapısı arasında negatif yönlü, büyüme fırsatları ile borçlanma arasında ise incelenen bütün dönemlerde pozitif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Albayrak ve Akbulut (2008) firmaların sermaye yapısı üzerinde etkili olan faktörleri karar ağacı algoritmalarından CRT yöntemini kullanarak

araştırmışlardır. Çalışmada İMKB Sanayi ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmaların verileri kullanılarak analiz yapılmıştır. Bu doğrultuda 38 farklı finansal gösterge kullanarak sermaye yapısı üzerinde etkili olan faktörleri tespit etmeye çalışmışlardır. Analiz sonucunda sermaye yapısı üzerinde etkili olan en önemli göstergelerin likidite, varlık kullanım etkinliği ve firma risk göstergeleri olduğunu tespit etmişlerdir.

Demirhan (2009) tarafından yapılan çalışmada firma düzeyli faktörlerin sermaye yapısı üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Çalışmada İMKB Hizmet sektöründe yer alan firmaların 2003-2006 yıllarına ait veri seti kullanılarak çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Analizde sermaye yapısı ile ilgili finansal oranlar bağımlı değişken; varlık yapısı oranı, karlılık oranları, firma büyüklüğü göstergeleri, firma riski göstergeleri, vergi oranı, borç dışı vergi kalkanı, borçlanma maliyeti, firma likiditesi ise bağımsız değişken olarak belirlenmiştir analiz sonucunda firmaların sermaye yapılarının finansal hiyerarşi teorisine uygun olduğu tespit edilmiştir.

Güler (2010) tarafından yapılan çalışmada KOBİ'lerin sermaye yapıları üzerinde etkili olan faktörlerin neler olduğu araştırılmıştır. Bu doğrultuda ilgili firmaların 1996-2006 yıllarına ait veri setleri kullanılarak panel koentegrosyon analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda kaldıraç oranı ve kısa vadeli borç oranının bağımsız değişken olarak yer aldığı modellerde etkili olan değişkenlerin likidite, borç dışı vergi kalkanı ve işletme büyüklüğü değişkenlerinin etkili olduğu tespit edilmiştir. KOBİlerin sermaye yapısı teorilerinden finansal hiyerarşi teorisine uygun olarak hareket ettikleri ifade edilmiştir.

Uysal (2010) tarafından yapılan tez çalışmasında sermaye yapısı üzerinde etkili olan faktörler sektörel olarak araştırılmıştır. Çalışmada Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının 1996-2008 yıllarına ait sektör bilançolarını kullanarak panel veri analizi yapılmıştır. Analizde sermaye yapısı ile ilgili finansal oranlar bağımlı değişken; iflas riski, borç dışı vergi kalkanı, varlık yapısı, firma büyüklüğü, büyüme fırsatları ve firma karlılığı ise bağımsız değişken olarak belirlenmiştir. Analiz sonucunda ise borç dışı vergi kalkanı ile borçlanma arasında negatif bir ilişki olduğu buna karşın iflas riski ile borçlanma arasında herhangi ilişki bulunmadığı ifade edilmiştir. Ayrıca çalışma sonuçlarının ödünleşme kuramını desteklediği belirtilmiştir.

Doğan (2013) tarafından yapılan çalışmada sermaye yapısı kararları ve karlılık arasında herhangi bir ilişki olup olmadığını araştırılmıştır. Bu doğrultuda hisseleri borsada işlem gören sigorta firmalarının 2005-2011 yıllarına ait veri seti kullanılarak çoklu regresyon ve korelasyon analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda ise karlılık oranı ile sermaye yapısı arasında negatif bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. Aktif büyüklüğü değişkeni ile karlılık arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunduğu buna karşın firma yaşı değişkeni ile karlılık arasında ise negatif yönlü bir ilişki olduğu ifade edilmiştir.

Bozkurt (2014) tarafından yapılan çalışmada Borsa İstanbul'da Dengeleme teorisinin geçerli olup olmadığı araştırılmıştır. Bu amaçla hisseleri Borsa İstanbul'da işlem gören firmaların 2005-2010 yıllarına ait veri seti kullanarak panel veri analizi yapılmıştır. Çalışmada firmalar iflas riskine sahip olup olmamalarına göre iki gruba ayrılarak analiz yapılmıştır. Analiz sonucunda ise her iki grupta yer alan firmalar için borçlanma düzeyi ile firma değerleri arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu tespit edilmiştir. Sonuç olarak borsa İstanbul'da işlem gören firmalar için dengeleme teorisinin geçerli olmadığı ifade edilmiştir.

Panda (2015), tarafından yapılan çalışmada Hindistan girişim sermayesi destekli gelişen firmaların sermaye yapısını etkileyen faktörlerin araştırılmıştır. Bu doğrultuda Hindistan'daki girişim sermayesi firmalarının finansman kararlarında etkili olan faktörleri tespit edilmesi amaçlanmıştır. Çalışmada girişim sermayesi firmalarının sermaye yapısını etkileyen maddi varlıklılar, karlılık, firma büyüklüğü, büyüme fırsatları ve oynaklık gibi çeşitli kavramlar dikkate alınarak bu firmalar için optimal sermaye yapısını belirlemeye yönelik kavramsal bir çerçeve çizilmiştir.

Coşkun vd., (2015) çalışmada sermaye yapısı kararları üzerinde etkili olan faktörlerin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu doğrultuda Borsa İstanbul Sinai endeksinde yer alan firmaların 2003-2013 yıllarına ait veri seti kullanılarak yapay sinir ağları ile bir analiz yapılmıştır. Çalışmada kullanılan çıktı değişkenleri sermaye yapısı oranları; girdi değişkenlerini ise büyüme oranı, karlılık, borç dışı vergi kalkanı, nakit akış oranı, duran varlık/ toplam varlık, cari oran, finansal risk, net çalışma sermayesi, vergi oranı olarak belirlenmiştir. Analiz sonucunda cari oran, duran varlık/ toplam varlık ve net çalışma sermayesi değişkenlerinin

sermaye yapısı üzerinde etkisi olan önemli değişkenler olduğu tespit edilmiştir.

Erol vd.,(2016), çalışmada borsada hisseleri işlem gören imalat sanayi firmalarının sermaye yapıları üzerinde Finansal Hiyerarşi Teorisinin geçerli olup olmadığını araştırılmıştır. Bu doğrultuda ilgili firmaların 2009-2013 yıllarına ait verilerini kullanarak panel veri analizi yapılmıştır. Analizde sermaye yapısı ile ilgili finansal oranları bağımlı değişken; borç dışı vergi kalkanı, karlılık, büyüme fırsatları, işletme büyüklüğü, likidite, varlık yapısı ve işletme riski değişkenlerini ise bağımsız değişken olarak belirlenmiştir. Çalışma sonucunda ise firmaların finansal hiyerarşi teorisine kısmen uygun davrandıkları tespit edilmiştir.

Burucu ve Öndeş, (2016) çalışmada Borsa İstanbul İmalat Sanayi firmalarının sermaye yapıları üzerinde Finansal hiyerarşi ve Dengeleme Teorisinin geçerli olup olmadığını araştırılmıştır. Bu doğrultuda 50 adet firmanın 1990-2014 yıllarına ait veri setini kullanılarak dinamik panel veri analizi yapılmıştır. Analizde sermaye yapısı oranı bağımlı değişken firma büyüklüğü, firma riski, büyüme fırsatları, varlık yapısı, karlılık, borç dışı vergi kalkanı, büyüme oranı, cari oran ise bağımsız değişken olarak belirlenmiştir. Çalışma sonucunda firma büyüklüğü, varlık yapısı, karlılık, cari oran ile kaldıraç oranı arasında negatif; büyüme ve büyüme fırsatları ile kaldıraç oranı arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunduğunu tespit edilmiştir. Sonuç olarak da ilgili firmaların sermaye yapılarının finansal hiyerarşi teorisi ile uyumlu olduğunu ifade edilmiştir.

Karadeniz vd., (2016) çalışmada karlılık ve sermaye yapısı kararları arasındaki ilişki araştırılmıştır. Bu amaç doğrultusunda hisseleri Borsa İstanbul'da işlem gören Turizm firmalarının 2009-2015 dönemine ait çeyreklik veri seti kullanarak panel veri analizi yapılmıştır. Analizde net kar marjı, aktif kazanç gücü ve aktif karlılık oranı bağımlı değişken sermaye yapısı ile ilgili finansal oranlar ise bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucunda ise sermaye yapısı değişkenlerinden kısa vadeli kaldıraç oranı ile toplam kaldıraç oranı ile net kar marjı, aktif kazanç gücü ve aktif karlılığı arasında negatif bir ilişki bulunduğu belirlenmiştir. Buna karşın uzun vadeli kaldıraç oranı ile bütün karlılık değişkenleri arasında ise herhangi bir ilişki olmadığını bildirilmiştir.

Ayaydın vd., (2017) çalışmada sermaye yapısı kararları üzerinde etkili olan faktörleri tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu doğrultuda hisseler Borsa İstanbul' da işlem gören Yüksek Teknoloji Firmalarının 2008-2015 yıllarına ait veri setini kullanarak panel veri analizi yapılmıştır. Analizde sermaye yapısı ile ilgili finansal oranlar bağımlı değişken; büyüme, büyüklük, borç dışı vergi kalkanı, varlık yapısı, karlılık, temettü dağıtımı, cari oran, ar-ge harcamaları, GSYİH, borsa kapitalizasyonu, enflasyon ve faiz oranlarını ise bağımsız değişken olarak belirlenmiştir. Analiz sonucunda Finansal Hiyerarşi ve Dengeleme Teorisinin geçerli olduğu tespit edilmiştir.

Alsu (2017) tarafından yapılan çalışmada karlılık ve sermaye yapısı arasındaki ilişki araştırılmıştır. Bu doğrultuda hisseleri borsa İstanbul' da işlem gören 2006-2015 yılları arasındaki verileri kullanılarak panel veri analizi yapılmıştır. Çalışmada karlılık oranı bağımlı değişken; öz kaynak oranı, uzun vadeli borç oranı ve yasal yedek oranını ise bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Analiz sonucunda öz kaynak oranı ve yasal yedek oranı ile karlılık oranı arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Buna karşın uzun vadeli borç oranı ile karlılık oranı arasında ise herhangi bir ilişkinin bulunmadığı ifade edilmiştir.

Saona vd., (2018) çalışmada sermaye yapısının belirleyicileri olarak grup bağlantısı ve sahiplik yapısı konsantrasyonu geliştirmekte olan ülke ekonomileri bağlamında araştırılmış ve Santiago menkul kıymet borsasında hisseleri işlem gören firmaların 2002-2014 yıllarına ait veri seti kullanılarak panel veri analizi yapılmıştır. Analizde kaldıraç oranı bağımlı değişken olarak kullanılırken bağımsız değişkenler ise sırasıyla sahiplik yapısı, firma büyüklüğü, karlılık, varlık yapısı oranı, büyüme fırsatı, borç dışı vergi kalkanı olarak belirlenmiştir. Analiz sonucunda ise grup şirketlerinin yaptıkları işlerde daha çok iç sermaye piyasalarından yararlandıkları ve genellikle dış borçtan uzak durdukları tespit edilmiştir. Ancak bağlı şirketi olmayan firmalarda hissedarların hisse oranı arttıkça kaldıraç oranının arttığı tespit edilmiştir. Buna ek olarak sahiplik yapısı ile kaldıraç oranı arasında negatif yönlü bir ilişkinin olduğu bildirilmiştir.

Akgül ve Sigalı (2018), çalışmada sermaye yapısı üzerinde etkili olan faktörlerin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla hisseleri Borsa İstanbul Ulaştırma Endeksi'nde işlem gören firmaların 2002-2013 yıllarına

ait veri setini kullanarak panel veri analizi yapılmıştır. Analizde uzun vadeli borç oranı ve kaldıraç oranını bağımlı; varlık yapısı, karlılık, likidite, firma büyüklüğü, kurumsal yönetim değişkenleri, oynaklık ve firma riski, GSYİH, Borç dışı vergi kalkanı gibi değişkenleri ise bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucunda ise varlık yapısı ve firma büyüklüğü ile uzun vadeli borç oranı arasında pozitif bir ilişki olduğu bu sonucun ise Dengeleme Teorisini desteklediği ifade edilmiştir. Buna ek olarak kurumsal yönetim uygulamaları ile ilgili değişkenlerinde sermaye yapısı kararları üzerinde etkili olduğunu belirtilmiştir.

Yousaf ve ftikhar (2018) çalışmada Pakistan'da otomotiv sektöründe faaliyet gösteren firmaların sermaye yapısı kararları üzerinde etkili olan faktörler araştırılmıştır. Çalışmada 21 otomotiv firmasının 2000-2011 yıllarına ait veri seti kullanılarak panel veri analizi yapılmıştır. Analizde kaldıraç oranı, kısa vadeli borç oranı, uzun vadeli borç oranı bağımlı değişken olarak karlılık büyüme yatırım fırsatları, kurumlar vergisi oranı, borç dışı vergi kalkanı, likidite, sermaye yoğunluğu ve firma büyüklüğü ise bağımsız değişken olarak belirlenmiştir. Yapılan analiz sonucunda likidite, büyüklük, karlılık, borç dışı vergi kalkanı, sermaye yoğunluğu ve etkin vergi oranı gibi sermaye yapısı değişkenlerinin Dengeleme Teorisi ile önemli ilişkiler gösterdiğini tespit edilmiştir. Ayrıca otomotiv firmalarının muhafazakâr bir anlayışa sahip olduğu ve hiçbir firmanın sermaye yapısında borç bulundurmamak istemediklerini bildirilmiştir.

Jami ve Koloukhi (2018) çalışmada Tahran Menkul Kıymetler Borsasında hisseleri işlem gören firmaların sermaye yapılarının ve finansal performanslarının belirleyicilerinin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Çalışmada 123 firmanın 2012-2017 yıllarına ait veri seti kullanılarak regresyon analizi yapılmıştır. Buna ek olarak dokuz farklı hipotez ve iki farklı model belirlenmiştir. İlk modelde kaldıraç oranı, kısa vadeli borç oranı, uzun vadeli borç oranı bağımlı değişken olarak kullanılırken bağımsız değişkenlerde sırasıyla firma büyüklüğü, firmanın yaşı, maddi duran varlık oranı, satışlar/ toplam varlıklar, sahiplik yapısı, toplam cari borç ve toplam cari varlıklardan kaynaklanan likidite, her bir hisse senedinin piyasa fiyatı, toplam aktif/ satışların standart sapması olarak belirlenmiştir. İkinci modelde ise cari ve bir önceki yılın faiz ve vergi öncesi karı bağımlı değişken olarak kullanılırken kaldıraç oranı, firma büyüklüğü ve reklam maliyetleri/ toplam satış ise bağımsız değişken

olarak kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucunda firma büyüklüğü, firmanın yaşı, satış hacmi ve toplam kazanç ile firmanın sermaye yapısı arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Diğer modelde ise firma büyüklüğü, finansal kaldıraç ve reklam maliyeti ile firma performansı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu bildirilmiştir.

Belas vd., (2018) çalışmada KOBİ'lerin karakteristik özelliklerinin sermaye yapısı üzerine etkisinin araştırılmış ve bu doğrultuda Kobilerin sermaye yapısı belirleyicilerini tespit etmek amaçlanmıştır. Bu amaca paralel olarak dört belirleyici özellik kullanılmıştır. Bunlar; bölge, iş alanı, çalışan sayısı ve iş süresinin, yöneticinin bu konudaki kararları ve kararların sermaye yapısı kararları üzerine etkisi Çek Cumhuriyeti'ndeki Kobiler açısından incelenmiştir. Çalışmada analiz yöntemi olarak sıralı lojistik regresyon yöntemi kullanılmıştır. Bu doğrultuda beş farklı model belirlenmiştir. Yapılan analiz sonucunda çalışan sayısı ve firma büyüklüğünün yabancı sermaye ve öz sermaye hacmi üzerinde etkili olduğunu tespit edilmiştir.. Ayrıca iş süresi ile yabancı sermaye arasında ise doğrusal bir ilişki bulunduğu bildirilmiştir.

3. Uygulama

3.1. Çalışmanın Amacı, Kapsamı ve Yöntemi

Bu çalışmanın amacı BİST Tekstil ve Deri Endeksinde yer alan firmaların sermaye yapılarına etki eden faktörlerin tespit edilmesidir. Bu amaçla hisseleri Borsa İstanbul Tekstil ve Deri endeksinde işlem gören firmaların 2011-2018 yıllarına ait yıllık bilanço ve gelir tablosu verileri kullanılarak panel veri analizi yapılmıştır. Çalışmada bu örneklemin seçilme nedeni daha önce tekstil ve deri endeksindeki firmaların sermaye yapısı üzerinde etkili olan faktörlerin tespitine yönelik herhangi bir çalışma yapılamamış olmasıdır. Çalışma kapsamındaki yer alan firmaların verileri Kamuyu Aydınlatma Platformu Web Sitesinden alınmıştır. Çalışma kapsamındaki firmaların listesi Tablo 1'de yer almaktadır. Analizde kullanılacak bağımlı ve bağımsız değişkenler ise Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 1: Çalışmanın Örneklemi Oluşturan Firmaların Listesi

No	BİST Kodu	Firma Adı
1	ARSAN	Arsan Tekstil Ticaret ve Sanayi A.Ş
2	BLCYT	Bilici Yatırım Sanayi ve Ticaret A.Ş
3	BOSSA	Bossa Ticaret ve Sanayi İşletmeleri T A.Ş
4	DAGI	Dağı Giyim Sanayi ve Ticaret A.Ş
5	DERİM	Derimod Konfeksiyon Ayakkabı Deri Sanayi ve Ticaret A.Ş
6	HATEK	Hatay Tekstil İşletmeleri A.Ş
7	KORDS	Kordsa Teknik Tekstil A.Ş
8	MNDRS	Menderes Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş
9	SKTAS	Söktaş Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş
10	YATAS	Yatak ve Yorgan Sanayi ve Ticaret A.Ş
11	YUNSA	Yünsa Yünlü Sanayi ve Ticaret A.Ş

Tablo 2: Çalışmada Kullanılacak Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler

Kod	Değişken Adı	Açıklaması
Sermaye Yapısı Değişkenleri (bağımlı değişkenler)		
TBTA	Kaldıraç Oranı	Toplam borç/ toplam aktif
KVBTA	Kısa vadeli borç oranı	Kısa vadeli yabancı kaynak/ toplam aktif
UVBTA	Uzun vadeli borç oranı	Uzun vadeli borç/ toplam aktif
OKTA	Özkaynak oranı	Öz kaynaklar/ toplam aktif
Karlılık Oranları		
NKTA	Aktif karlılık oranı	Net kar/ toplam aktif
FVOK	Faiz vergi öncesi karlılık	Faiz vergi öncesi kar/ toplam aktif
FVOKOS	Faiz vergi öncesi karın öz sermaye oranı	Faiz vergi öncesi kar/ öz sermaye
NKNS	Net kar oranı	Net kar/ net satış
BKNS	Brüt kar oranı	Brüt kar/ net satış
FKNS	Faaliyet karı oranı	Faaliyet karı/ net satış
Likidite Oranları		
CO	Cari Oran	Dönen varlık/ kısa vadeli yabancı kaynak
DVTA	Dönen varlık oranı	Dönen varlık/ toplam aktif
DVKVTA	Çalışma sermayesi oranı	(Dönen varlıklar-kısa vadeli yabancı kaynaklar)/ toplam aktif
Varlık Kullanım Etkinliği Oranları		
SDV	Stok oranı ¹	Stoklar/ dönen varlıklar
ALDH	Alacak devir hızı	Net satış/ ticari alacaklar
AOTS	Alacakların Tahsil Süresi	365/ Alacak devir hızı
SDH	Stok devir hızı	Satılan ticari mallar maliyeti/ stoklar
SOTS	Stok tüketim süresi	365/ stok devir hızı
UVBDH	Uzun vadeli borç devir hızı	Net satışlar/ uzun vadeli borçlar
TBDH	Ticari borç devir hızı	Satışların maliyeti/ toplam borç

Bu çalışmada hem yatay kesit hem de zaman serisi verileri bulunduğu için panel veri analizi yöntemi ile verilerin analiz edilmesine karar verilmiştir. Panel veri analizi kesitsel verilerin zaman serileri ile eş zamanlı olarak tek formda analiz edilmesidir (Tatoğlu, 2012: 4; Çoşkun ve Topalaoğlu, 2016: 6). Birçok panel veri uygulamasında çok fazla sayıda kesit verisine karşılık daha az sayıda zaman verisi olduğu görülmektedir (Ayaydın vd., 2017). Veri setinde her kesit için eşit sayıda zaman serisinin bulunduğu veriler dengeli panel veri olarak ifade edilirken her kesitin karşısında farklı miktarda zaman serisi bulunması durumunda ise bu veriler ise dengesiz panel veri olarak ifade edilmektedir (Ayaydın vd., 2017). Bu açıklamalar doğrultusunda çalışmada her kesit için eşit sayıda zaman serisi bulunması sebebiyle dengeli panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır. Çalışmada firmaların sermaye yapısı kararları üzerinde etkili olan faktörlerin tespit edilmesi amacıyla dört farklı model oluşturulmuştur. Bunlar;

$$\text{Model1: TBTA} = \beta_1 + \beta_2 \text{NKTA}_{it} + \beta_3 \text{FVOK}_{it} + \beta_4 \text{BKNS}_{it} + \beta_5 \text{FKNS}_{it} + \beta_6 \text{DVKVTA}_{it} + \beta_7 \text{LOGSOTS}_{it} + \beta_8 \text{TBDH}_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$\text{Model2: KVBTA} = \beta_1 + \beta_2 \text{NKNS}_{it} + \beta_3 \text{CO}_{it} + \beta_4 \text{DVTA}_{it} + \beta_5 \text{SDH}_{it} + \beta_6 \text{ALDH}_{it} + \beta_7 \text{UVBDHS}_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$\text{Model3: UVBTA} = \beta_1 + \beta_2 \text{FVOK}_{it} + \beta_3 \text{UVBDH}_{it} + \beta_4 \text{TBDH}_{it} + \beta_5 \text{NKNS}_{it} + \beta_6 \text{BKNS}_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$\text{Model4: OKTA} = \beta_1 + \beta_2 \text{NKTA}_{it} + \beta_3 \text{FVOK}_{it} + \beta_4 \text{FVOKOS}_{it} + \beta_5 \text{BKNS}_{it} + \beta_6 \text{FKNS}_{it} + \beta_7 \text{CO}_{it} + \beta_8 \text{DVTA}_{it} + \beta_9 \text{DVKVTA}_{it} + \beta_{10} \text{SDV}_{it} + \beta_{11} \text{UVBDH}_{it} + \varepsilon_{it}$$

Çalışmada kullanılan değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 3' de yer almaktadır.

Tablo 3: Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Ortalama	Maksimum	Minimum	Standart sapma
TBTA	0.54	0.89	0.07	0.20
KVBTA	0.39	0.74	0.04	0.16
UVBTA	0.15	0.52	0.003	0.12
OKTA	0.44	0.92	0.10	0.2

NKTA	0.02	0.16	-0.18	0.058
FVOK	0.03	0.47	-0.24	0.08
FVOKOS	0.22	2.11	-1.66	0.60
NKNS	0.038	0.88	-0.32	0.14
BKNS	0.23	1.00	-0.01	0.145
FKNS	0.088	0.66	-0.38	0.11
CO	1.60	10.03	0.56	1.41
DVTA	0.51	0.99	0.22	0.20
DVKVTA	0.12	0.56	-0.20	0.15
SDV	0.36	0.61	0.03	0.14
ALDH	4.65	14.65	0.47	2.79
SDH	4.55	25.12	1.21	5.05
STOS	122.9	299	14	56
UVBDH	12.37	128	0.54	18.58
TBDH	1.14	4.13	0.42	0.56

Değişkenler arasında korelasyon ilişkisi olup olmadığını tespit etmek amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. Korelasyon analizi değişkenler arasında herhangi bir ilişki olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılan ve iki değişken arasındaki ilişkinin yönü ve büyüklüğünü gösteren analizdir.

Modeldeki bağımsız değişkenler arasında yüksek korelasyon olması çoklu doğrusal bağlantı hatasına neden olabileceğinden sonuçlara güvenilmez. Bu doğrultuda yapılan korelasyon analizine ilişkin sonuçlar Tablo 4’de yer almaktadır.

Tablo 4: Korelasyon Tablosu

	TBTA	KVBTA	UVBTA	OKTA	NKTA	FVOK	FVOKOS	NKNS	BKNS	FKNS	CO	DVKVTA	DVTA	ALDH	ISD	SOTS	SDH	UVBDH	TBDH
TBTA	1																		
KVBTA	0.78	1																	
UVBTA	0.56	-0.06	1																
OKTA	-0.99	-0.77	-0.57	1															

TBDH	UVBD	SDH	SOTS	ALDH	DYTA	DVKVTA	CO	FKNS	BKNS	NKNS	FVOKOS	FVOK	NKTA
-0.56	-0.0	0.37	-0.3	0.04	0.32	-0.41	-0.54	0.054	0.16	-0.36	-0.13	-0.17	-0.3
-0.31	0.35	0.45	-0.35	-0.04	0.66	-0.19	-0.49	-0.06	-0.0	-0.23	0.02	-0.16	-0.1
-0.49	-0.51	-0.0	-0.05	0.13	-0.34	-0.39	-0.22	0.15	0.25	-0.29	-0.30	-0.05	-0.3
0.57	0.03	-0.37	0.32	-0.04	-0.32	0.41	0.54	-0.03	-0.1	0.37	0.15	0.18	0.34
0.25	0.11	-0.04	0.01	-0.10	0.13	0.35	0.18	0.37	-0.0	0.75	0.65	0.57	1
0.11	0.01	-0.04	-0.00	-0.01	-0.03	0.13	0.09	0.22	0.41	0.38	0.39	1	
0.25	0.08	0.16	-0.17	-0.0	0.22	0.27	0.06	0.42	-0.1	0.43	1		
0.22	0.00	-0.04	0.01	-0.22	-0.01	0.23	0.19	0.01	-0.1	1			
-0.33	-0.0	-0.23	0.32	0.00	0.06	0.09	-0.03	-0.0	1				
-0.01	-0.12	0.20	-0.19	-0.09	0.09	0.20	0.09	1					
0.65	-0.04	-0.03	0.04	-0.17	0.06	0.61	1						
0.42	0.04	0.24	-0.14	-0.18	0.59	1							
0.06	0.31	0.56	-0.39	-0.18	1								
0.03	-0.12	-0.36	0.32	1									
0.12	0.09	0.01	0.00										
-0.09	-0.01	-0.94	1										
0.02	0.04	1											
0.09	1												
1													

Korelasyon tablosunu incelediğimizde aralarında yüksek düzeyde korelasyon ilişkisi olan değişkenler bulunduğunu görmekteyiz. Bunlar; kaldıraç oranı ile kısa vadeli borç oranı ve öz kaynak oranı; kısa vadeli borç oranı ile kaldıraç oranı ve öz kaynak oranı; öz kaynak oranı ile kaldıraç ve kısa vadeli borç oranı; aktif karlılık oranı ile net karlılık oranı; stok devir hızı ile stokların ortalama tüketim süresi arasında yüksek korelasyon ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Bu ilişkilerin yönü ve büyüklüğü tabloda görülmektedir. Bu değişkenler arasında yüksek korelasyon ilişkisi bulunması sebebiyle bu değişkenlerin hiçbirisi aynı modelde kullanılmamıştır. Yapılacak analizlerde aralarında yüksek korelasyon ilişkisi bulunan bağımlı değişkenlerden her birisi modellerde tek tek denenmiş ve en anlamlı sonuç veren değişkenlerin modellerde kullanılmasına karar verilmiştir.

Serilerde yatay kesit bağımlılığı varsa bu duruma dikkate edilerek analiz yapılması gereklidir. Aksi takdirde analiz sonuçları sapmalı ve tutarsız hale gelebilmektedir. Bu doğrultuda serilerde yatay kesit bağımlılığı olup olmadığını test etmek amacıyla Breusch-Pagan (1980) LM testi, Pesaran (2004) CD ve CDIm testleri yapılmıştır. Burada yapılan testlerden hangisinin kullanılacağına karar vermek için veri setine bakılmaktadır. Eğer zaman boyutu yatay kesit boyutundan büyük ise Breusch-Pagan (1980) LM testi, yatay kesit ile zaman boyutu arasına çok büyük farkın olmadığı durumda Pesaran (2004) CDIm testi, yatay kesit zaman boyutundan büyük ise bu durumda da Pesaran (2004) CD testinin sonuçları dikkate alınmaktadır (Topaloğlu, 2018:22). Bu çalışmada yatay kesit boyutu zaman boyutundan büyük olduğu için Pesaran (2004) CD testi sonuçları dikkate alınmıştır. Bu testlere ilişkin sonuçlar Tablo 5’de yer almaktadır.

Tablo 5: Yatay Kesit Bağımlılığı Testleri

Değişkenler	LM(Breusch, Pagan)		CDIm (Pesaran)		CD (Pesaran)	
	ist.	Olasılık	ist.	Olasılık	ist.	Olasılık
TBTA	155.164	0.000	8.501	0.000	6.120	0.000
KVBTA	136.595	0.000	5.945	0.000	-0.346	0.729*
UVBTA	106.591	0.000	3.870	0.000	4.299	0.000
OKTA	143.511	0.000	7.390	0.000	5.814	0.000

NKTA	52.0806	0.586	-1.327	0.184	2.714	0.006
FVOK	55.4722	0.456	-1.003	0.315	1.968	0.049
FVOKOS	56.9427	0.402	-0.863	0.387	0.761	0.446*
NKNS	60.3412	0.288	-0.539	0.589	1.521	0.128*
BKNS	87.3319	0.003	2.033	0.042	2.083	0.037
FKNS	66.7771	0.132	0.074	0.940	4.834	0.000
CO	124.585	0.000	5.585	0.000	0.476	0.633*
DVTA	72.1219	0.060	0.583	0.559	0.765	0.443*
DVKVTA	110.036	0.000	4.198	0.000	1.342	0.179*
ALDH	94.5221	0.000	2.719	0.006	0.960	0.336*
SDV	60.1240	0.295	-0.560	0.575	-0.481	0.630*
SDH	57.9714	0.366	-0.765	0.444	-0.892	0.372*
STOS	56.9032	0.404	-0.867	0.385	-1.024	0.305*
UVBDH	126.525	0.000	5.770	0.000	3.823	0.000
TBDH	150.187	0.000	8.026	0.000	4.356	0.000

* % 5 düzeyinde anlamlı

Yatay kesit bağımlılığı testi sonuçlarına göre eğer olasılık değeri 0,05' den küçük ise yatay kesit bağımlılığı var demektir. Bu durumda serilerin durağanlık sınavında ikinci nesil birim kök testleri kullanılmalıdır. Eğer olasılık değeri 0.05' den büyükse yatay kesit bağımlılığı yok demektir. Bu durumda ise birinci nesil birim kök testleri kullanılabilir. Yatay kesit bağımlılık testi sonuçlarının yer aldığı tabloyu incelediğimizde TBTA, UVBTA, OKTA, NKTA, FVOK, BKNS, FKNS, UVBDH ve TBDH yatay kesit bağımlılığı olduğu tespit edilmiştir. Diğer değişkenler arasında ise yatay kesit bağımlılığı bulunmadığı görülmüştür. Yatay kesit bağımlılığı olan değişkenler yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil birim kök testi olan Hadri-Kuruzomi birim kök testi ile durağanlık sınavına tabi tutulmuştur. Diğer değişkenler ise birinci nesil birim kök testlerinden LLC testi kullanılarak durağanlık sınavı yapılmıştır. Birim kök testlerine ilişkin sonuçlar ise Tablo 6' da yer almaktadır.

Tablo 6: Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	LLC		Hadri-Kuruzomi	
	İstatistik	Olasılık	İstatistik	Olasılık
TBTA			1.8159	0.9653
KVBTA	-3.7258	0.0001*		
UVBTA			2.0566	0.9801
OKTA			1.7528	0.9602
NKTA			-1.2700	0.1020
FVOK			0.6317	0.7362
FVOKOS	-2.0316	0.0211*		
NKNS	-2.3321	0.0098*		
BKNS			1.2351	0.8916
FKNS			1.6916	0.9546
CO	-1.5994	0.0540*		
DVTA	-3.7957	0.0001*		
DVKVTA	-7.4911	0.0000*		
SDV	-1.6917	0.0453*		
ALDH	-4.4264	0.0000*		
SDH	-2.6319	0.0042*		
SOTS	-2.7847	0.0027		
UVBDH			-0.3026	0.3811
TBDH			-0.6560	0.2559

* % 5 düzeyinde anlamlı

Yapılan birinci nesil birim kök testlerine ilişkin sonuçları incelediğimizde bütün değişkenlerin düzey değerinde durağan olduğu belirlenmiştir. Hadri kuruzomi testinde ters hipotez geçerlidir. Yani olasılık değerleri 0.05’den büyük ise seriler durağandır. Bu test ile ilgili sonuçları incelediğimizde ise ilgili serilerin sabit terimli ve trenli hallerinin durağan olduğu tespit edilmiştir.

Bu aşamadan sonra ise panel veri analizinde hangi yöntemin kullanılacağına karar vermek amacıyla bazı istatistiki testler yapılmıştır. Bunlara ilişkin sonuçlar ise sırasıyla aşağıdaki tablolarda yer almaktadır. İlk olarak verilerde birim zaman farklılığı olup olmadığını tespit etmek amacıyla F testi yapılmıştır. Bu test havuzlanmış en küçük kareler yöntemi ile sabit etkiler modeli arasında tercih yapmak amacıyla yapılmaktadır. Bu teste ilişkin hipotezler ise şunlardır;

H_0 : Birey ve zaman etkisi yoktur. H_a : Birey ve zaman etkisi vardır.

Tablo 7: F testi Sonuçları

F Testi	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
İstatistik	13.8173	10.4200	5.3227	3.9338
Olasılık	0.0000*	0.0000*	0.0000*	0.0004*

* % 5 Düzeyinde anlamlı

Bütün modellere ilişkin F testi sonuçlarının yer aldığı tabloyu incelediğimizde modellerin hepsinde H_0 hipotezi reddedilmiş ve alternatif hipotez kabul edilmiştir. Yani F testi sonuçlarına göre modellerde sabit etkiler yönteminin kullanımı uygun bulunmuştur.

İkinci olarak da Breusch-Pagan LM Testi ve Honda yapılmıştır. Bu testlerde birim etkiler varyansı sıfır ise oluşacak rassal etkinin havuzlanmış model ile çözülebileceği kabul edilmektedir. Bu testin hipotezleri ise aşağıdaki gibidir; H_0 : Havuzlanmış en küçük kareler yönteminin kullanımı uygundur. H_a : Tesadüfi etkiler yönteminin kullanımı uygundur

Tablo 8: Breusch-Pagan LM Testi ve Honda Testi Sonuçları

Model no	Breusch-Pagan LM		Honda	
	Model	Olasılık	Model	Olasılık
1	91.9180	(0.0000)	5.8185	(0.0000)*
2	62.4643	(0.0000)	4.1488	(0.0000)*
3	13.2264	(0.0003)*	2.2803	(0.0113)
4	1.09599	(0.2951)	0.9126	(0.1807)

* % 5 Düzeyinde anlamlı

Yapılan testler sonucunda dört numaralı model haricinde diğer modellerde sıfır hipotezi reddedilmiş ve alternatif hipotez kabul edilmiştir.

Bu testten sonra ise tesadüfi etkiler ve sabit etkiler yöntemlerinden hangilerinin modellerde kullanılacağına karar vermek amacıyla Hausman Testi yapılmıştır. Bu testin hipotezleri ise şunlardır;

H_0 : Tesadüfi Etkiler Modeli Uygundur. H_a : Sabit Etkiler Modeli Uygundur.

Tablo 9: Hausman Testi Sonuçları

Hausman	Model 1	Model 2	Model 3	Model4
Ki-Kare	2.0261	4.5007	53.5178	25.3705
Olasılık	0.9584	0.6092	0.0000*	0.0047*

* % 5 Düzeyinde anlamlı

* işareti olan bütün modellerde H0 hipotezi reddedilmiş alternatif hipotez kabul edilmiştir. Yani 1 ve 2 numaralı model haricinde bütün modellerde sabit etkiler yönteminin kullanımı uygun bulunmuştur.

Bunun dışında modellerde Otokorelasyon ve değişen varyans sorunu olup olmadığını tespit etmek amacıyla Pesaran CD ve Wald Testi yapılmıştır. İlgili testlere ilişkin sonuçlar Tablo 10'da yer almaktadır.

Tablo 10: Pearson CD ve Wald Testi Sonuçları

	Pearson Testi		Wald Testi	
	İstatistik	Olasılık	Chi-square	Olasılık
Model 1	-1.9391	0.0525*	0.5097	0.4753*
Model 2	-1.0794	0.2804*	8.1209	0.0044
Model 3	0.7607	0.4468*	8.3924	0.0038
Model 4	-1.8978	0.0577*	3.0614	0.0802*

* % 5 düzeyinde anlamlı

İlgili test sonuçlarını incelediğimizde modelde Otokorelasyon sorunu olup olmadığını tespit etmek amacıyla Pearson CD testi yapılmıştır. Bu testte olasılık değeri 0.05'ten büyükse Otokorelasyon yoktur demektir. Tabloyu incelediğimizde bütün modellerde Otokorelasyon sorunu olmadığı görülmüştür. Modellerde değişen varyans sorunu olup olmadığını tespit etmek amacıyla Wald testi yapılmıştır. Bu testte de olasılık değeri 0.05'den küçükse değişen varyans sorunu var demektir. Bu durumda modellerde düzeltme yapılmalıdır. Tabloyu incelediğimizde model2 ve model3'de değişen varyans sorunu olduğu tespit edilmiştir. Bu sorun modellerde White cross-section düzeltmesi yapılarak giderilmiştir.

3.2. Analiz Sonuçları

Çalışmada kullanılan modellere ilişkin analiz sonuçları ve bu sonuçlara ilişkin yorumlar aşağıdaki tablolar da gösterilmiştir.

Tablo 11: Model 1 Analiz Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Std. Hata	t-istatistik	Olasılık
Bağımlı değişken TBTA	Yöntem: Sabit Etkiler			
NKTA	0.0813	0.2955	0.2752	0.7840
FVOK	-0.7263	0.2290	-3.1713	0.0023**
BKNS	0.5846	0.1567	3.7292	0.0004***
FKNS	0.1716	0.0962	1.7829	0.0789*
DVKVTA	-0.3132	0.1356	-2.3096	0.0239**
LOGSOTS	-0.0239	0.0425	-2.4097	0.0186**
TBDH	-0.1021	0.0240	-4.2552	0.0001***
C	1.0506	0.1932	5.4368	0.0000***
R ²	0.8637	Düzeltilmiş R ²	0.8306	
F-istatistik	26.1075	Olasılık	0.0000	

* %10, ** %5 ve *** %1 anlam düzeyini göstermektedir

Model1'e ilişkin analiz sonuçlarına baktığımızda; model1'de kaldıraç oranı bağımlı değişken olarak kullanılırken aktif karlılık oranı, faiz vergi öncesi kar oranı, brüt kar oranı, faaliyet karı oranı, çalışma sermayesi oranı, stokların ortalama tüketim süresi, işletme sermayesi devir hızı ve toplam borç devir hızı ise bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Modelin olasılık değeri 0.05'de küçüktür ve açıklama gücü yani R2 değeri 0.86 olarak tespit edilmiştir. Bunun anlamı modelimizin anlamlı ve açıklama gücünün ise yüksek olduğunu göstermektedir. Yani modelin açıklama gücü %86'dır. Bağımsız değişkenler bağımlı değişkeni %86 oranında açıklamaktadır. Modelde kullanılan değişkenler ile kaldıraç oranı arasındaki ilişkilere baktığımızda kaldıraç oranı ile faiz ve vergi öncesi kar oranı, brüt kar oranı, çalışma sermayesi oranı, toplam borç devir hızı ve stokların ortalama tüketim süresi arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Buna karşın aktif karlılık oranı, faaliyet karı oranı ile kaldıraç oranı arasında ise anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmüştür. Buna ek olarak kaldıraç oranı ile faiz vergi öncesi kar oranı, çalışma sermayesi oranı, stokların ortalama tüketim süresi arasındaki ilişkinin yönü negatif; brüt kar oranı ile ise pozitif olarak belirlenmiştir.

Yani faiz vergi öncesi kar oranı, çalışma sermayesi oranı ve stokların ortalama tüketim süresi arttıkça kaldıraç oranı azalmakta brüt kar oranı arttıkça ise artmaktadır.

Tablo 12: Model 2 Analiz Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Std. Hata	t-istatistik	Olasılık
Bağımlı değişken KVBTA	Yöntem: White cross-section			
NKNS	-0.1612	0.0783	-2.0593	0.0431 **
CO	-0.0358	0.0037	-9.6335	0.0000 ***
DVTA	0.3395	0.0354	9.5762	0.0000***
SDH	-0.0023	0.0069	-0.3360	0.7378
ALDH	-0.0014	0.0046	-0.3129	0.7552
UVBDH	0.0011	0.0003	3.4826	0.0009 ***
C	0.2809	0.0471	5.9569	0.0000***
R ²	0.9044	Düzeltilmiş R ²	0.882946	
F-istatistik	42.0153	Olasılık	0.0000	

* %10, ** %5 ve *** %1 anlam düzeyini göstermektedir

Kısa vadeli borç oranının bağımlı değişken net kar oranı, cari oran, dönen varlık oranı, stok devir hızı, alacak devir hızı ve uzun vadeli borç devir hızının bağımsız değişken olarak kullanıldığı model2'ye ilişkin sonuçların yer aldığı tabloyu incelediğimizde model genel olarak anlamlıdır ve açıklama gücü %90'dır. Kısa vadeli borç oranı ile net kar oranı, cari oran, dönen varlıklar/ toplam aktif oranı ve uzun vadeli borç devir hızı arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Buna karşın stok devir hızı ve alacak devir hızı ile kısa vadeli oranı arasında ise anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Ayrıca kısa vadeli borç oranı ile net kar oranı ve cari oran arasındaki ilişkinin yönü negatif; dönen varlık oranı ve uzun vadeli borç devir hızı ile ise pozitif olarak belirlenmiştir. Daha net bir biçimde ifade etmek gerekirse net kar oranı ve cari oran arttıkça kısa vadeli borç oranı azaltmaktadır. Buna karşın uzun vadeli borç devir hızı arttıkça kısa vadeli borç oranı artmaktadır uzun vadeli borç devir hızı oranı azaldıkça ise kısa vadeli borç oranı azalmaktadır

Tablo 13: Model 3 Analiz Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Std. Hata	t-istatistik	Olasılık
Bağımlı değişken UVBTA	Yöntem: White cross-section			
FVOK	-0.4668	0.2591	-1.8017	0.0758
UVBDH	-0.0019	0.0006	-2.9171	0.0047 ***
TBDH	-0.0635	0.0081	-7.7535	0.0000***
NKNS	0.0280	0.0560	0.4993	0.6191
BKNS	0.3965	0.1818	2.1809	0.0325 **
C	0.1693	0.0288	5.8773	0.0000***
R ²	0.7199	Düzeltilmiş R ²	0.6616	
F-istatistik	12.3413	Olasılık	0.0000	

* %10, ** %5 ve *** %1 anlam düzeyini göstermektedir

Model3'e ilişkin analiz sonuçlarının yer aldığı Tablo 3'de ise uzun vadeli borç oranı bağımlı değişken olarak kullanılırken faiz vergi öncesi kar oranı, uzun vadeli borç devir hızı, net kar oranı, toplam borç devir hızı, brüt kar oranı ise bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Modelde bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücü %71 olarak belirlenmiştir. Modelin olasılık değeri 0.05'den küçük olduğu için model genel olarak anlamlı ve açıklama gücü oldukça yüksektir. Modelde bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişkilere baktığımızda uzun vadeli borç oranı ile uzun vadeli borç devir hızı, toplam borç devir hızı ve brüt kar oranı arasında anlamlı bir ilişki tespit edilirken net kar oranı, faiz ve vergi öncesi kar oranı ve uzun vadeli borç oranı arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Uzun vadeli borç devir hızı, toplam borç devir hızı artıka uzun vadeli borç oranının azaldığı yani bu oranlarla uzun vadeli borç oranı arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Buna ek olarak brüt kar oranı ile uzun vadeli borç oranı arasında ise pozitif yönlü bir ilişki olduğu görülmüştür.

Tablo 14: Model 4 Analiz Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Std. Hata	t-istatistik	Olasılık
Bağımlı değişken OKTA	Yöntem: Sabit Etkiler			
NKTA	-0.4892	0.27962	-1.7496	0.0853*
FVOK	0.7033	0.1979	3.5532	0.0007***
FVOKOS	0.0271	0.0210	1.2886	0.2025
BKNS	-0.4948	0.1357	-3.6460	0.0006***
FKNS	-0.1312	0.0906	-1.4482	0.1528
CO	-0.0028	0.0098	-0.2953	0.7688
DVTA	-0.9750	0.1707	-5.7091	0.0000***
DVKVTA	1.1060	0.1725	6.4082	0.0000***
SDV	0.0382	0.1864	0.2051	0.8381
UVBDH	0.0012	0.0005	2.1706	0.0339**
C	0.8934	0.1265	7.0581	0.0000
R ²	0.9189	Düzeltilmiş R ²	0.8824	
F-istatistik	25.19636	Olasılık	0.0000	

* %10, ** %5 ve *** %1 anlam düzeyini göstermektedir

Öz kaynak oranının bağımlı değişken olarak kullanıldığı bu modelde aktif karlılık oranı, faiz vergi öncesi kar oranı, faiz vergi öncesi/ öz sermaye oranı, brüt kar oranı, faaliyet karı oranı, cari oran, dönen varlık oranı, çalışma sermayesi oranı, stok devir hızı ve uzun vadeli borç devir hızı ise bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Modelin olasılık değeri 0.05' den küçük olduğu için model anlamlıdır. Modelde bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücü %91 olarak belirlenmiştir. Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücü oldukça yüksektir. Bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişkilere baktığımızda; öz kaynak oranı ile aktif karlılık oranı, brüt kar oranı dönen varlık oranı arasında negatif; öz kaynak oranı ile faiz vergi öncesi kar oranı, çalışma sermayesi oranı ve uzun vadeli borç devir hızı arasında ise pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir.

4. Sonuç ve Öneriler

Sermaye yapısı kararları sermaye maliyeti üzerinde doğrudan etkili olduğu için finans yöneticileri tarafından üzerinde dikkatle durulması gereken konular içerisinde yer almaktadır. Konun önemi sebebiyle sermaye yapısı kararları finans literatüründe sıkça araştırılan konular arasında yer almaktadır. Literatürde Türkiye'de yapılan çalışmalarda

genellikle sermaye yapısı kararları sermaye yapısı teorileri ile ilişkilendirilmiş ve sermaye yapısı kararlarının karlılık üzerine etkisi araştırılmıştır. Buna karşın sermaye yapısı kararları üzerine etkili olan faktörlerin tespitine yönelik sınırlı sayıda çalışma bulunduğu görülmüştür.

Bu çalışmada BİST Tekstil ve Deri Endeksinde yer alan firmaların sermaye yapısı kararları üzerinde etkili olan faktörlerin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Çalışmada ilk olarak firmaların bilanço ve gelir tablosu verileri kullanılarak finansal oranları hesaplanmıştır. Daha sonra ise bu oranlar kullanılarak dengeli panel veri analizi yapılmıştır. Analizde sermaye yapısı kararları ile ilgili dört farklı bağımsız değişken ve bu doğrultuda ise dört farklı model kullanılmıştır.

Yapılan analiz sonuçlarına ilişkin genel bir değerlendirme yapacak olursak model2 haricinde bütün modellerde faiz vergi öncesi kar oranı ile sermaye yapısı değişkenleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiş bu ilişkinin yönü öz kaynak oranının bağımlı değişken olarak kullanıldığı modelde pozitif diğerlerinde ise negatif olarak belirlenmiştir. Model2 dışında diğer modellerde ortak olarak kullanılan bir diğer bağımsız değişken ise brüt kar oranıdır. Brüt kar oranı ile sermaye yapısı değişkenleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu modellere ilişkin sonuçların yer aldığı tablolarda görülmektedir. Brüt kar oranı ile kaldıraç ve uzun vadeli borç oranı arasındaki ilişkinin yönü pozitif olarak belirlenirken öz kaynak oranı ile brüt kar oranı arasındaki ilişkinin yönünün ise negatif olduğu tespit edilmiştir. Çalışma sermayesi oranı ve toplam borç devir hızı oranı ile uzun vadeli borç oranı ve kaldıraç oranı arasında da anlamlı bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Uzun vadeli borç devir hızı ile kısa vadeli borç oranı, uzun vadeli borç oranı ve öz kaynak oranı arasında da anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu ilişkinin yönü öz kaynak oranı ve kısa vadeli borç oranı ile pozitif; uzun vadeli borç oranı ile negatif olarak belirlenmiştir. Sonuçları finans teorileri ile ilişkilendirecek olursak karlılık ve likidite değişkenleri ile sermaye yapısı oranları arasında negatif ilişki bulunması finansal hiyerarşisi teorisinin geçerli olduğunu göstermektedir. Bu bakımdan bütün modellerde finansal hiyerarşi teorisinin geçerli olduğu söyleyebiliriz. Finansal hiyerarşi teorisinde firmaların sermaye yapısı oluştururken ilk olarak içsel kaynaklardan faydalandığı içsel kaynakların yeterli olmadığı koşullarda borçlanma araçlarını tercih ettiği ve en son kademedede ise firmaların hisse senedi ihracına yöneldiği ifade edilmektedir.

Bu çalışmada sermaye yapısı üzerinde etkili olan finansal oranlar çok yönlü olarak, endeks bazında incelemiş ve daha önce literatürde kullanılmayan birçok değişken analizlerde kullanılmış bu doğrultuda anlamlı sonuçlar elde edilmiştir. Bu bakımdan çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Bundan sonra konu ile ilgili olarak yapılacak çalışmalarda farklı endeksler ve makroekonomik değişkenler kullanılarak yeni çalışmalar yapılabilir.

Kaynakça

- Akgül, E. F., ve Sigalı, S. (2018). "Determinants of Capital Structure: An Application on BIST Transportation Index". *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 77, s. 193-215.
- Albayrak, A.S., ve Akbulut, R. (2008). "Sermaye Yapısını Belirleyen Faktörler: İMKB Sanayi Ve Hizmet Sektörlerinde İşlem Gören İşletmeler Üzerine Bir İnceleme". *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22, s. 1-22.
- Alsü, E. (2017). "Sermaye Yapısının Kârlılık Üzerindeki Etkisi BIST 100 Üzerine Panel Veri Analizi". *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 16 (2), s. 303-312.
- Ayaydın, H., Pala, F., ve Barut, A. (2017). "Borsa İstanbul'da İşlem Gören Yüksek Teknoloji Şirketlerinin Sermaye Yapılarının Belirleyicileri Üzerine Bir Analiz". *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 9(2), s. 43-58.
- Belas, J., Gavurova, B., and Toth, P. (2018,). "Impact Of Selected Characterstic Of SMES On The Capital Structure". *Journal of Business Economics and Management*, 19(4), s. 592-608.
- Bozkurt, İ. (2014). "Dengeleme Teorisi'nin Geçerliliğinin Panel Veri Analizi ile Test Edilmesi: BİST'de Ampirik Bir Uygulama". *Yönetim ve Ekonomi*, 21(2), s. 164-178.
- Brigham, E., and Ehrhardt, M. (2005). *Financial Management* (11 b.). Edition Thomson South Western.
- Brigham, E., and Houston, J. (1999). *Fundamentals Of Financial Management* (9 b.). Edition Harcourt.
- Burucu, H., ve Öndeş, T. (2016). "Türk İmalat Sanayi Firmalarının Sermaye Yapısını Etkileyen Faktörlerin Analizi". *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(1), s. 201-225.

- Chen, S.-Y., and Chen, L.-J. (2011). "Capital structure determinants: An empirical study in Taiwan". *African Journal of Business Management*, 5(27), s. 10974-10983.
- Coşkun, N., ve Topaloğlu, E. E. (2016). Makroekonomik Faktörlerin Finansal Performansa Etkisi: Borsa İstanbul Firmaları Üzerine Ekonometrik Bir Uygulama. *ICOMEPE 2016 International Congress of Management Economy and Policy Proceedings Book*, 1-18.
- Çoşkun, A., Güngör, B., ve Çodur, M. Y. (2015). "Yapay Sınır Ağı Yöntemi ile Sermaye Yapısını Etkileyen Faktörlerin". *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(2), s. 333-350.
- Demirhan, D. (2009). "Sermaye Yapısını Etkileyen Firmaya Özgü Faktörlerin Analizi: İMKB Hizmet Firmaları Üzerine Bir Uygulama". *Ege Akademik Bakış*, 9(2), s. 677-697.
- Doğan, M. (2013). "Sigorta Firmalarının Sermaye Yapısı İle Karlılık Arasındaki İlişki: Türk Sermaye Piyasası Üzerine Bir İnceleme". *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 57, s. 121-136.
- Erol, A. F., AYTEKİN, S., ve ABDİOĞLU, N. (2016). "İşletmelerin Sermaye Yapılarının Belirlenmesinde Finansal Hiyerarşi Teorisinin Kullanımı ve BİST'te Bir Uygulama". *KSÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(1), s. 114-128.
- Fıratöğlü, B. (2005). *Şirketlerin Sermaye Yapısını Etkileyen Faktörler ve Kriz Dönemlerinde Şirket Davranışlarında Meydana Gelen Değişimler*, Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu Araştırma Dairesi.
- Graham C., H. P. (2004). "Determinants of the Capital". *Journal of Business Finance & Accounting*, 711-728.
- Güler, S. (2010). "İstanbul Menkul Kıymatler Borsasına Kayıtlı Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Sermaye Yapıları Üzerine Bir Uygulama". *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(3), s. 353-371.
- Jami, M., & Koloukhi, A. S. (2018). "Determinants of Capital Structure and Performance in Listed Companies of Tehran Stock Exchange". *International Journal of Management, Accounting and Economics*, 5(11), s. 849-860.
- Kamuyu Aydınlatma Platformu. (2019). Ocak 2019 tarihinde Kamuyu Aydınlatma Platformu: <https://www.kap.org.tr/tr/> adresinden alındı

- Karadeniz, E., Kaplan, F., ve Günay, F. (2016). "Sermaye Yapısı Kararlarının Kârlılığa Etkisi: Borsa İstanbul Turizm Şirketlerinde Bir Araştırma". *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*,13(3), s. 38-55.
- Linda H., C. R. (1998). The Determinants of Capital Structure:Evidence from Dutch Panel Data. *The European Economic Association Annual Congress*, (s. 1-33). Berlin.
- Panda, S. (2015). *Factors Affecting Capital Structure of Indian Venture Capital Backed Growth Firms* (6 b.). İndia: Entrepreneurial Ecosystem Springer.
- Saona, P., Martín, P. S., and Jara, M. (2018). "Group Affiliation and Ownership Concentration as Determinants of Capital Structure Decisions:Contextualizing the Facts for an Emerging Economy". *Emerging Markets Finance & Trade*, 54, s. 3312-3329.
- Tatoğlu, F. Y. (2012). *Panel veri ekonometrisi: Stata uygulamalı*. Beta Basım Yayın.
- Topaloğlu, E. E. (2018). "Bankalarda Finansal Kırılganlığı Etkileyen Faktörlerin Panel Veri Analizi ile Belirlenmesi". *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 13(1), s. 15-38.
- Uysal, B. (2010). Sermaye Yapısını Belirleyen Faktörler: Sektörel Bir İnceleme. Ankara: Anakara üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü/ Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi.
- Yousaf, S., and Iftikhar, K. (2018). "Firm-Specific Determinants of Capital Structure: Implication of Pecking Order Theory in Automotive Industry of Pakistan". *Abasyn Journal of Social Sciences*, s. 1-9.

AN EMPIRICAL STUDY FOR THE FINANCIAL SITUATION OF YOUTH CSOs IN TRB1 REGION OF TURKEY

TRB1 Bölgesindeki Gençlik STK'larının Finansal Durumlarına Yönelik Ampirik Bir Çalışma

Emrah AYHAN*

Geliş: 05.11.2019 / *Kabul:* 10.12.2019

DOI: 10.33399/biibfad.642839

Abstract

This study evaluates factors which influence financial capacity of Civil Society Organizations (CSOs) operating in TRB1 Region (Malatya, Elazığ, Bingöl and Tunceli) of Turkey. Because, although the need for CSO activity is higher in less developed regions, the presence of CSOs is more limited in these regions compared to more developed regions. On the other hand, CSOs with higher financial capacity can provide more qualified, effective and sustainable public goods and services in the areas and regions where public institutions and private sector organizations fail. In this sense, existing assumptions about the factors influencing financial capacity of CSOs are noted after reviewing theoretical and empirical studies in the literature. In order to test these assumptions by the sample of CSOs in TRB1 Region of Turkey, primary and secondary sources of data were used. Primary data was collected from a semi-structured and detailed survey research that was applied to organizational leaders (e.g., manager, director and youth representative) of 66 Youth CSOs that operate in the areas of youth, education and sport in TRB1 Region. In addition, secondary data was collected from the database of Directorate General of Relations with Civil Society under T.R. Ministry of Interior. Collected data was evaluated by descriptive statistical method to analyze relationships between dependent and independent

* Dr. Araştırma Görevlisi, Bingöl Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi, emrahayhan@hotmail.de, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6152-7509>

variables. The research findings show that factors such as cooperation with external stakeholders, managerial competence and revenue sources have significant influence on the financial capacity of CSOs.

Keywords: financial capacity, TRB1 region, managerial competence, cooperation, revenue diversity, religious and ideological motivation.

JEL Codes: D73, D25, H40, H83, L30

Öz

Bu çalışma Türkiye'nin TRB1 Bölgesinde (Malatya, Elazığ, Bingöl ve Tunceli) faaliyet gösteren Sivil Toplum Kuruluşları'nın (STK'lar) finansal kapasitelerini etkileyen faktörlerin neler olduğunu araştırmaktadır. Çünkü, az gelişmiş bölgelerde STK faaliyetlerine duyulan ihtiyaç daha fazla olsa da bu bölgelerdeki STK varlığı gelişmiş bölgelere göre daha sınırlıdır. Diğer taraftan, finansal kapasitesi yüksek olan STK'lar, kamu kurumları ile özel sektör kuruluşlarının başarısız oldukları alanlarda ve bölgelerde daha kaliteli, etkili ve sürdürülebilir kamusal ürün ve hizmetler üretebilmektedir. Bu kapsamda, literatürde yer alan teorik ve ampirik çalışmalar incelenerek hangi faktörlerin STK'ların finansal kapasitesini etkilediğine dair varsayımlar not edilmiştir. Bu varsayımları Türkiye'nin TRB1 Malatya Bölgesindeki STK örneklemleri ile test etmek için, birincil ve ikincil veriler kullanılmıştır. Birincil veriler, TRB1 Bölgesinde gençlik, eğitim ve spor alanlarında faaliyet gösteren 66 Gençlik STK'sının kurumsal liderlerine (yönetici, başkan, gençlik sorumlusu vb.) uygulanan yarı yapılandırılmış detaylı bir anket araştırmasından elde edilmiştir. Buna ek olarak, ikincil veriler T.C. İçişleri Bakanlığı'na bağlı olan Sivil Toplumla İlişkiler Genel Müdürlüğü'nün veri tabanından elde edilmiştir. Elde edilen veriler, betimleyici istatistiksel analiz yöntemiyle incelenerek bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiler analiz edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, dış paydaşlarla işbirliği, dini ve ideolojik motivasyon, yönetsel yeterlik ve gelir kaynakları gibi faktörlerin STK'ların finansal kapasiteleri üzerinde önemli etkileri olduğu ortaya konulmuştur.

Anahtar Kelimeler: finansal kapasite, TRB1 Bölgesi, yönetsel yeterlik, işbirliği, gelir çeşitliliği, dini ve ideolojik motivasyon.

JEL Kodları: D73; D25; H40; H83; L30.

1. Introduction

Recently, Civil Society Organizations (CSOs) have been increasing their role in the provision of public goods and services for people in

need within the social areas where public institutions and private sector organizations fail due to government and market failures (Banks and Hulme, 2012; Brass et al., 2018; Burger and Ownes, 2009; Despard et al., 2017). Government failure occurs when governments mainly focus on the demands of “median voter”, who composes the majority of the society so influences political power during the elections (Weisbrod, 1975). In order to be re-elected in the next elections, party(s) in power might have tendency to meet majority will rather than heterogeneous demand of different minority groups (Levitt, 1973). Therefore, CSOs appear to be better alternative in meeting demand of these groups in societies where heterogeneity and social diversity are higher (Garton, 2009:47; James and Rose-Ackerman, 1986:60). On the other hand, market failure mainly occurs due to “non-rival” and “non-excludable” features of public goods and services. Non-rivalry refers that these goods and services (e.g., majority of the public goods like public transportation and public infrastructure) are always available to all citizens no matter how many people consume or use them (Cooter and Ulen, 2000:15). Non-excludability means that it is costly or impossible to keep some citizens from consuming or using these goods or services (e.g., national defense system, public roads and parks) once they are produced or provided by a supplier (Steinberg, 2006:119). In addition to these features, “free-rider” problem is another factor that demotivates private sector organizations to provide public goods and services. This problem emerges as a result of rational behavior of consumers, who do not prefer to pay for public goods and services in order to maximize their utility (Olson, 1971:14-16). It is possible that some consumers will choose to pay for these goods and services, but they might be discouraged by the fear of bearing the cost of the “free-riders” (Garton, 2009: 48). The state can overcome free-rider problem through involuntary taxation as funding resource, but private sector organizations do not prefer to provide public goods and services since these organizations are mainly motivated by profit-making. Once again, CSOs are better alternative in the provision of public goods and services in the case of market failure, because CSOs do not seek profit. Moreover, they are more trustworthy due to their focus on public benefit, social service and quality for people in need (Fowler, 2000; Gronbjerg, 1993; Hackler and Saxton, 2007; Hansmann, 1987; Mitchell, 2014).

In his voluntary failure theory, Salamon (1987:39-42) argues that CSOs also fail to meet demand for public goods and services in four cases. The first one is “philanthropic insufficiency” that occurs when CSOs cannot attract or find sufficient financial resources to provide public goods and services due to free-rider problem, economic crises, and serious gaps in geographical coverage (Salamon, 1987:39-40). For instance, people are not able to contribute to the financial resources of CSOs in poorer regions. Secondly, “philanthropic particularism” is caused by focusing on some particular goods and services that attract more resources. However, this particularism, or favoritism can result in uneven representation of “all segments of the community equally”, and “wasteful duplication” of some public goods and services (Salamon, 1987:41). Thirdly, “philanthropic amateurism” results in poor quality of public goods and services because of amateur approaches of voluntary workers to cope with human problems (Salamon, 1987:42). These workers are motivated by voluntary and collective actions that encourage entrepreneurship and political participation of people. Nevertheless, it is beneficial to support voluntary workers by full-time, paid, qualified and experienced workers, but CSOs cannot always attract these workers due to limited amount of financial capacity that is necessary to provide sufficient wages (Salamon, 1987:42). “Philanthropic paternalism” is the final case that occurs when activities of CSOs are directed by some specific members who have “time”, “money” and “knowledge” to influence these activities (Salamon, 1987:41). For instance, CSOs can focus on the areas of arts, sports, or culture that are demanded by wealthier members, while demand of poorer members might be ignored.

This study mainly evaluates philanthropic insufficiency through the investigation of financial capacity of Youth CSOs in TRB1 Region of Turkey (Malatya, Elazığ, Bingöl and Tunceli).¹ In the literature, most of

1 Turkey adopted Nomenclature of Territorial Units for Statistics (NUTS) to adapt European Union’s regional classifications. There are 12 regions under NUTS-1 level which is also divided into 26 Subregions under NUTS-2 level, and NUTS-2 level is divided into 81 provinces of Turkey under NUTS-3 level. TRB1 Region is a NUTS-2 level region under Central East Anatolia Region (TRB), and it includes the following NUTS-3 level provinces: Malatya, Elazığ, Bingöl and Tunceli. The list of NUTS-1 (regional), NUTS-2 (subregional) and NUTS-3 (provincial) statistical regions is available online. Retrieved March 27, 2019, from https://infogalactic.com/info/NUTS_of_Turkey

the empirical research have been made for CSOs in developed countries. Yet, it is also necessary to understand and evaluate the financial capacity of CSOs in developing and under-developed countries in which financial and human resources for CSOs are insufficient, and social problems are most severe (Salamon, 1987:39-40). There are some reasons for choosing Turkey for regional analysis. Firstly, Turkey has a unique culture and history of foundations (waqfs) that are inherited from the periods of Great Seljuks Empire and Ottoman Empire. Philanthropy has always been core concept until recently, because it promoted voluntary transfer and share of wealth from rich to poor people by foundations like mosque, madrasah, Islamic tomb and monastery in the past since Great Seljuks Empire (Odabaşı, 2015). Turkey could hardly experience the increasing role of modern CSOs only after 1980s due to challenges such as historical and traditional tension between strong state and weak civil society (Heper, 1985), weak liberal tradition, economic crises, and military coups.

Secondly, the significance and influence of CSOs in terms of numbers, revenues, members and activities has been increasing in Turkey as a result of some developments since 2000s like beginning of negotiations for the membership to the European Union in 2005 (Keyman and İçduygu, 2005), democratization process and integration with international economy (Ayhan et al., 2016). Even then development of civil society was interrupted by some major challenges such as 2008 global financial crisis, Gezi Parkı protests in 2013, and failed coup attempt on 15 July 2016 (Ayhan, 2018:54). However, the significance and influence of CSOs are still increasing because civil society in Turkey has become **less fragile** to social, economic, and political crises by learning from unpleasant experiences in history.

Thirdly, governance approach, which takes civil society as the third sector in addition to public and private sectors, has started to influence not only developed countries but also developing countries since 1970s. This approach is based on three-dimensional partnership, because governance refers to a complex system, network of relationships between these three actors, and interaction between them (Özer, 2006:67; Uçar and Akman, 2019:526). International organizations like International Monetary Fund (IMF), World Bank (WB), and Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) have been pressuring

countries to apply this approach in their countries. Turkey has also been influenced by this coercion since 1980s when radical changes were implemented in line with neoliberal policies by Turgut Özal as Prime Minister between 1983 and 1989, because Turkish economy has integrated to international economy by liberal reforms during his time (Ayhan et al., 2016:64).

Finally, CSOs are diverse in Turkey, because they act in different areas (e.g., humanitarian aid, education, sports, youth and culture), operate at national, international or global levels, provide public goods and services for different segments of society (e.g., minorities, immigrants and disable people), and differentiate in terms of organizational capacity and performance. In addition, each region of Turkey has different local conditions due to differences such as education level, per capita income, social capital, culture, ethnicity, and socio-economic development. Therefore, regional analysis of CSOs in TRB1 Region might contribute to civil society literature in Turkey, because findings and discussions of this study is expected to be beneficial for scholars, public institutions, CSO managers, and funders of CSOs (e.g., individuals, private sector organizations, and other non-public organizations) in understanding which factors influence the financial capacity of CSOs in Turkey, and which policies are necessary to increase it.

1.1. Problem Statement

The research problem of this study is to understand why CSOs differ greatly in terms of financial capacity in TRB1 region of Turkey, because financial capacity influences the quality, quantity, sustainability, accessibility and efficiency of public goods and services that are provided by CSOs for the people in need.

In the literature, there are some factors that influence financial capacity of CSOs; revenue sources, managerial competence, religious and ideological motivation, and cooperation with external actors. There are different theoretical and empirical studies from diverse fields, and these studies provide partial, overlapping, contradicting, or parallel but significant explanations for differentiation in financial capacity of CSOs. For instance, interdependence theory states that income from public institutions increases the partnership between CSOs and public sector,

while resource dependence theory claims that excessive dependence on income from public institutions can result in resource dependence that can damage the autonomy of CSOs (Banks and Hulme, 2012; Hudock, 1995; Cho and Gillespie, 2006; Lu, 2009), and concentration on few number of revenue sources can increase their financial vulnerability (Tuckman and Chang, 1991). On the other hand, managerial competence can increase financial capacity of CSOs (Tuckman and Chang, 1991; Sontag-Padilla et al., 2012), because experienced and qualified managers can; reallocate financial resources efficiently, pursue organization's mission and goals, react to opportunities, crises and threats effectively, and increase fund-raising activities (Önder and Köylü, 2018).

1.2. The Aim of the Study

The main of this study is to put forward factors which influence the financial capacity of CSOs in Turkey. In this sense, it firstly determines research question that is consistent with the aim of the study in the methodology part. Afterwards, empirical and theoretical studies are reviewed to find out which independent variables are considered to have influence on the financial capacity of CSOs. Indicators of dependent and independent variables are also explained. Then, the study indicates unit of analysis, data collection and analysis method. In the findings and discussions part, collected data is analyzed by descriptive statistical method to reach general assumptions about the factors influencing financial capacity of Youth CSOs in TRB1 Region of Turkey. The final part of the study, namely conclusions part, covers a short summary of the study, policy recommendations, and suggestions for future research.

2. Methodology

This part covers research question, dependent and independent variables, unit of analysis, data collection and analysis method.

2.1. Research Question

This study seeks explanations for the question of "Which factors influence financial capacity of CSOs?"

This question has a significant explanatory power to reveal relationships between dependent and independent variables.

2.2. Dependent and Independent Variables

In this part, dependent and independent variables, which are derived from theoretical and empirical studies in the literature, are explained.

2.2.1. Dependent Variable

Financial Capacity

Financial capacity is the dependent variable that have three main indicators: annual budget, the number of paid workers, the number of physical and technological facilities. Financial capacity is very essential for CSOs, because they need financial resources to pursue their mission and achieve organizational goals (Sontag-Padilla et al., 2012:2). In addition, Tuckman and Chang (1991:446) explains that financial capacity of CSOs is important because of the factors such as growth and influence of CSOs, their impact on employment, reduction of cost of service offering, supporting diverse ideas and alternative delivery modes for public services, and satisfying minority demands for public goods.

Annual budget is very essential for organizational performance and mission. Therefore, CSO managers seek to increase fund-raising activities and to reallocate financial resources in order to sustain their organizational mission (Sontag-Padilla et al., 2012:2). In addition, Bowman (2011:94) also states that an organization must be sustainable in the short and long run by providing adequate cash, otherwise, the quantity and quality of its services can decrease. Hence, sustainable revenue sources are very essential for CSOs, but some CSOs cannot ensure sustainability and diversity of revenue sources. Accordingly, their financial capacity is not sufficient to react effectively against external and internal challenges. On the other hand, the number of paid workers, and the number of physical and technological facilities are other indicators of financial capacity of CSOs, because higher numbers of these indicators for a CSO means that this organization has sufficient financial capacity to employ paid workers, and to have physical (e.g., exhibition area, clubhouse, conference room, and student dormitory) (Bryan, 2018; Boyne, 2003) and technological (e.g., internet, computer, and website) facilities (Bikmen and Meydanoglu, 2006; Doherty et al., 2013; De Vita and Fleming, 2001).

2.2.2. Independent Variables

Revenue Sources

CSOs use many revenue sources to pursue their organizational mission and goals. Therefore, the amount, diversity and sustainability of these sources are essential for the financial capacity of CSOs. For instance, Chikoto et al. (2015:10) evaluate 13 revenue sources in his analysis (direct public support, indirect public support, government grants, membership dues, program service revenue, interest and savings, dividends, other investment income, net rental income, net gain on sale, net income from special events, net profit from selling inventory, and other revenue) in order to measure financial capacity and financial volatility of CSOs. On the other hand, Salamon and Anheier (1998:219) evaluate three revenue sources to find out revenue structure of the CSOs in 8 countries (Hungary, Italy, Sweden, Japan, Germany, the UK, France and the USA): private fees and payments, public sector payments, and private donations.

In the literature, there are many studies arguing that revenue concentration on limited number of revenue sources can cause uncertainty for CSOs (Despard et al., 2017; Hudock, 1995; Watkins et al., 2012), threatens their autonomy (Banks and Hulme, 2012; Elbers and Schulpen, 2013; Wallace et al., 2006), and results in financial vulnerability (Tuckman and Chang, 1991). Moreover, Tevel et al. (2015: 2502) and Gronbjerg (1993) argue that financial vulnerability can result in “organization’s susceptibility to financial problems”, and CSOs cannot pursue their mission and organizational goals. Therefore, CSOs should diversify their revenue sources in the long run (Fowler, 2000; Mitchell, 2014), and avoid from revenue concentration (Frumkin and Keating, 2011; Keating et al., 2005). Therefore, the number of revenue sources is very important for financial capacity of CSOs. Similarly, Malatesta and Smith (2014) also argue that the higher level of resource dependence on single sources from single providers might decrease autonomy of the receiver, because the receiver might adapt to interests and requirements of the providers. In contrast, Lu et al. (2019:604) evaluated 23 empirical and theoretical studies in the literature, and found that revenue concentration does not necessarily decrease financial health, or financial capacity of CSOs. He argues that revenue concentration can be beneficial to decrease financial vulnerability. It might possible that focusing on few revenue

sources that are more sustainable can be a better strategy during social, economic or political crises.

In this study, revenue diversification of Youth CSOs in TRB1 Region is found by Hirschman-Herfindahl Index (HHI) that was used by Tuckman and Chang (1991) to find out revenue concentration of CSOs.

Managerial Competence

Managerial competence is an important indicator of financial capacity (Tuckman and Chang, 1991; Sontag-Padilla et al., 2012), because experienced and qualified workers (e.g., director, manager, voluntary and paid workers) are able to reallocate financial resources efficiently; pursue organization's mission and goals; react to opportunities, crises and threats effectively; and increase fund-raising activities (Önder and Köylü, 2018). In this study, managerial competence is measured through education level of workers (e.g., PhD, master, bachelor, or high school), experience of workers (total years as paid and voluntary worker), and project skills of CSOs (e.g., project writing techniques, and running project, the number of project in last 5 years). For instance, experience of workers (the time they spent in the organization) is an essential part of human capital, because it has potential to increase worker's value and their performance (Judge et al., 1995; Nafukho et al., 2004). Similarly, McDaniel et al. (1988) also state that the level of experience and performance are directly related. Moreover, experienced workers can develop project skills in writing a project and running it. Finally, education level is also an important indicator of human capital, so it has also potential to increase performance of human resources in CSOs (Önder, 2006).

Religious and Ideological Motivation

Theoretical and empirical findings prove that religious and ideological motivation has a positive effect on the financial capacity of CSOs. For instance, James (1987:404) states:

“Universally, religious groups are the major founders of nonprofit service institutions. We see this in the origins of many private schools and voluntary hospitals in the US and England, Catholic schools in France and Austria, missionary activities in developing countries, services provided by Muslim waqfs [religious trusts] and so on.”

It can be said that especially religious groups are very influential in forming a new CSO and controlling it to gain more donations, belie-

vers and members. Furthermore, especially religious people are mainly motivated to give their time and money to the people in need, because they believe that they are obliged to do this by the rules of the Creator in many religions. In addition, Anheier (2005) argues that people are more engaged in religion in some cases such as “critical life situations” and “situations of special need”. Therefore, social entrepreneurs of CSOs are motivated to benefit from these situations, and provide goods and services related to religion or ideology (e.g., giving messages like “salvation” and “equality”). Moreover, Rose-Ackerman (1996: 724) empirically found that CSOs that operate with ideological motivation can attract money and customers, which is very essential for their financial capacity. Similarly, it was found that religious organizations received the highest percent of (60%) household giving in the USA (Rose-Ackerman, 1996: 703). Finally, Salamon and Anheier (1998: 221) states that religious competition increases the size of civil society sector in healthcare and education sectors, because religious CSOs compete to attract more adherents by providing goods and services in these sectors.

Cooperation with External Actors

Empirical and theoretical studies show that cooperation with external actors is very essential for the organizational capacity of CSOs (Bikmen and Meydanoglu, 2006; Doherty et al. 2013; The Marguerite Casey Foundation, 2012). This cooperation can be with different external stakeholders, but this study focuses on three indicators: cooperation with CSOs, cooperation with public institutions (local and central), and cooperation with private sector organizations. As resource dependence theory claims, CSOs have open and adaptive systems that interact with other external actors, and they sometimes are not able to generate some resources internally by themselves (Aldrich and Pfeffer, 1976). Therefore, they need to generate their sources from their external environment (Pfeffer and Salancik, 1978). For instance, interdependence theory suggests that CSOs and public institutions are partners rather than opponents, because both of these actors have some weaknesses and strengths. Similarly, Salamon (1987:29) suggests that CSOs “receive more of their income from government than from any other single source”. Furthermore, The Marguerite Casey Foundation (2012) claims that cooperation with private sector organizations shows adaptive capacity of CSOs, because it means that they can adapt internal and external

changes. Donations, or sponsorship of private sector organizations are also essential revenue sources for CSOs. Finally, Charity Commission (2003: 2) in England focuses on cooperation among CSO in its empirical research, which shows that there is a collaboration between 22% of charities currently, and 5% charities were established as a result of merging between different charities due to some main reasons such as “sharing knowledge”, “joint service delivery”, and “sharing resources to increase efficiency”. Therefore, CSOs might increase their financial capacity and cooperate with external stakeholders in order to overcome problems such as irregularity of production, fund-raising and lack of resources.

2.3. Unit of Analysis

The influence of different factors on the financial capacity of CSOs is evaluated by the data from a survey research that were applied to official Youth CSO representatives (e.g., director, member, manager, and youth leaders) in TRB1 Region of Turkey. The reason of choosing ‘organization’ (N=66) as unit of analysis is to make an in-depth analysis by focusing on a specific area of activity, because these CSOs mainly operate in the areas of youth, sport, and education. Moreover, these CSOs mainly have dynamic organizational structures, because their target audience is young people. Therefore, they must be very active in the field to provide necessary goods and services for the need of youth.

2.4. Data Collection

Multiple sources of data were used in order to reveal relationships between dependent and independent variables. Primary data was collected from a semi-structured and detailed survey research that was applied to organizational leaders (e.g., manager, director and youth representative) of 66 Youth CSOs (N=66), which operate in the areas of youth, education and sport in TRB1 Region, between November 2017 and November 2018. These CSOs were randomly selected from the database of T.R. Turkish Ministry of Youth and Sports. In the selection process of Youth CSOs, the following criterion was determined: being active in the field by providing goods and services for the youth in areas of education and sport. In addition, secondary data was collected from the database of Directorate General of Relations with Civil Society under T.R. Ministry of Interior.

2.5. Analysis Method

The variables were operationalized by different methods such as HHI (Hirschman-Herfindahl Index) for revenue concentration, and other related statistical techniques in order to convert raw data into testable and measurable values. Operationalized data was evaluated by descriptive statistical method to analyze relationships between dependent and independent variables.

3. Findings and Discussions

This part of the study covers data analysis, findings and discussions. The relationships between dependent and independent variables were statistically tested. The distribution of the sample of the study (N=66) by CSO type in TRB1 Region of Turkey are presented in Table 1.

Table 1: Sample of the Study by CSO Type in TRB1 Region

CSO Type	Bingöl	Elazığ	Malatya	Tunceli	TRB1 Region
Associations	12.1%	36.4%	21.2%	9.1%	78.8%
Foundations	3.3%	3.0%	7.6%	1.5%	15.4%
Unions	-	-	-	-	-
Others (federations, or assemblies)	-	5.8%	-	-	5.8%
TOTAL	15.4%	45.2%	28.8%	10.6%	100.0%

Source: Survey Data (2018)

The sample of the study includes 78.8% associations, 15.4% foundations, and 5.8% others. There is no union within the sample. In total, 66 Youth CSOs (N=66) attended survey research. 10 CSOs were from Bingöl, 30 CSOs were from Elazığ, 19 CSOs were from Malatya, and 7 CSOs were from Tunceli.

3.1. Financial Capacity

Dependent variable of the financial capacity has three indicators: annual budget, the number of paid workers, and the number of physical and technological facilities. In order to find out the level of annual budget CSO representatives were asked the following question: "How much annual budget was used by your organization in 2017?". The statistical calculations of these answers are indicated in Table 2.

Table 2: Annual Budget of Youth CSOs in 2017

Budget in TL (Turkish Lira)	Frequency	Percent	Cumulative Percent
0-50.000,00	25	37.9%	37.9%
51.000,00-100.000,00	11	16.7%	54.5%
101.000,00-250.000,00	20	30.3%	84.8%
251.000,00-500.000,00	10	15.1%	100.0%
TOTAL	66	100.0%	

Source: Survey Data (2018)

When the data in Table 2 is evaluated, 37.9% of the participants said that they needed an annual budget less than 50.000,00 TL in 2017, while 16.7% of them claimed a budget between 50.000,01 TL and 100.000,00 TL, 30.3% of them claimed a budget between 100.000,01 TL and 250.000,00 TL. Only 15.1% of the participants claimed that they needed a budget between 250.000,01 TL and 500.000,00 TL. Therefore, more than 50.0% percent of Youth CSOs in TRB1 Region needed less than 100.000,00 TL in 2017. In this sense, it can be argued that most of the Youth CSOs in this region have low level of annual budget. That means, their financial capacity seems weak in terms of annual budget.

Table 3: Number of Paid Workers of Youth CSOs

The Number of Workers	Frequency	Percent	Cumulative Percent
None	46	69.7%	69.7%
1-4	11	16.6%	86.3%
5-9	4	6.1%	92.4%
10-14	4	6.1%	98.5%
15-20	1	1.5%	100.0%
TOTAL	66	100.0%	

Source: Survey Data (2018)

In order to collect data about the number of paid workers of Youth CSOs in TRB1 Region of Turkey, participants were asked the following question: "How many (both full-time and part-time) paid workers do your organization have?". Table 3 displays the frequency of the number of paid workers of Youth CSOs in TRB1 Region of Turkey. The data shows that almost 70.0% of the CSOs do not have paid workers in their organizations. On the other hand, 16.6% of CSOs said that they have

between the numbers of 1-4 paid workers, while 6.1% said 5-9 paid workers, 6.1% said 10-14 paid workers, and only 1.5% said 15-20 paid workers. It is obvious that CSOs mostly operate through voluntary action, so they mainly employ voluntary workers. However, it might be beneficial to support these workers with paid and full time professional workers, because voluntary workers are not always available to work full capacity due to professional skills, financial concerns, and amateur approached to complicated issues.

In the survey research, the participants were also asked the following (Yes/No) question: "Which of the physical and technological facilities do you have?". These facilities are listed below:

technological facilities

- *internet connection*
- *computer/laptop*
- *computer network*
- *projector*
- *website*
- *others*

physical facilities

- *sanctuary*
- *exhibition area*
- *cultural center*
- *day care center*
- *clubhouse*
- *classroom*
- *conference room*
- *student dorm*
- *other physical facilities*

Table 4 displays the frequency of the number of physical and technological facilities of Youth CSOs in TRB1 Region of Turkey. The data shows that almost 50.0% of the CSOs do not have any physical facilities. Since these are Youth CSOS, they mostly have classroom, conference room and clubhouse. The rest of the CSOs claimed that they have physical facilities from the number of 1 to 5. On the other hand, these CSOs make an impression that they are better in having technological facilities. Only 4.5% of these CSOs state that they do not have any of technological

facilities that are listed above, and almost 50.0% of these CSOs have the number of 1 to 4 facilities. And the rest of these CSOs have the number of 5 to 6 facilities. It seems that CSOs are better in having technological facilities than physical facilities.

Table 4 Number of Physical and Technological Facilities of Youth CSOs

PHYSICAL FACILITIES			
The Number of Physical Facilities	Frequency	Percent	Cumulative Percent
None	31	47.0%	47.0%
1	12	18.2%	65.2%
2	13	19.7%	84.8%
3	7	10.6%	95.5%
4	2	3.0%	98.5%
5	1	1.5%	100.0%
TECHNOLOGICAL FACILITIES			
The Number of Technological Facilities	Frequency	Percent	Cumulative Percent
None	3	4.5%	4.5%
1	3	4.5%	9.1%
2	5	7.6%	16.7%
3	11	16.7%	33.3%
4	10	15.2%	48.5%
5-6	34	51.5%	100.0%

Source: Survey Data (2018)

It is important to have required technological and physical facilities to provide public goods and services for the youth, and to attract them to the activities of CSOs. Therefore, CSOs should especially use the opportunities of new technologies (e.g., computer, internet, YouTube, Twitter, and Facebook). In addition to this, these CSOs should provide physical facilities that are necessary to continue operations of CSOs.

3.2. Revenue Sources

In order to find out which revenue sources that Youth CSOs use, the participants were asked the following question: "Please indicate the percent of the revenue sources that your organization receives". The percentage of the following revenue sources are equal to 100.0% in total: revenues from income generating activities, membership fees, revenues from central public institutions, revenues from local public institutions,

voluntary donations, revenues from national non-public organizations, revenues from international non-public organizations.

Table 5 displays the percentage of the revenue sources of Youth CSOs in TRB1 region. The data shows that majority of the Youth CSOs uses voluntary donations and membership fees as main sources of income, so their revenues are concentrated on limited number of revenue sources. It is possible that these sources are sustainable and available for CSOs most of the time. For instance, 87.9% of the participants claimed that they do not have revenues from income generating activities. Similarly, 95.5% of these participants also stated that they do not have revenues from international non-public organizations. In contrast, 60.6% of the participants said that their organization receives at least 20.0% of their revenues from voluntary donations. Furthermore, 51.5% of the participants told that their organization receives at least 20.0% of their revenues from membership fees.

Table 5: Percentages of the Revenue Sources in Total Revenue within the Youth CSOs

Revenues from Income Generating Activities	Percentages of Revenue Sources	Frequency	Percent	Cumulative Percent
	None		58	87.9%
%1-20		6	9.1%	97.0%
%41-60		1	1.5%	98.5%
%61-80		1	1.5%	100.0%
Membership Revenues	Percentages of Revenue Sources	Frequency	Percent	Cumulative Percent
	None	11	16.7%	16.7%
	%1-20	21	31.8%	48.5%
	%21-40	5	7.6%	56.1%
	%41-60	11	16.7%	72.7%
	%61-80	9	13.6%	86.4%
	%81-100	9	13.6%	100.0%
Revenues from Central Public Institutions	Percentages of Revenue Sources	Frequency	Percent	Cumulative Percent
	None	45	68.2%	68.2%
	%1-20	12	18.2%	86.4%
	%21-40	4	6.1%	92.4%
	%61-80	2	3.0%	95.5%
	%81-100	3	4.5%	100.0%

Revenues from Local Public Institutions	Percentages of Revenue Sources	Frequency	Percent	Cumulative Percent
	None	54	81.8%	81.8%
%1-20	8	12.1%	93.9%	
%21-40	3	4.5%	98.5%	
%61-80	1	1.5%	100.0%	
Voluntary Donations	Percentages of Revenue Sources	Frequency	Percent	Cumulative Percent
	None	11	16.7%	16.7%
	%1-20	15	22.7%	39.4%
	%21-40	15	22.7%	62.1%
	%41-60	8	12.1%	74.2%
	%61-80	8	12.1%	86.4%
%81-100	9	13.6%	100.0%	
Revenues from National Non-Public Organizations	Percentages of Revenue Sources	Frequency	Percent	Cumulative Percent
	None	60	90.9%	90.9%
	%1-20	4	6.1%	97.0%
	%61-80	1	1.5%	98.5%
%81-100	1	1.5%	100.0%	
Revenues from International Non-Public Organizations	Percentages of Revenue Sources	Frequency	Percent	Cumulative Percent
	None	63	95.5%	95.5%
	%1-20	2	3.0%	98.5%
%21-40	1	1.5%	100.0%	
TOTAL		66	100,0	100.0

Source: Survey Data (2018)

It is also important to make more detailed statistical calculations to find out whether these CSOs concentrate on limited number of revenue sources or they focus on revenue diversification. In this sense, revenue diversification of Youth CSOs in TRB1 Region is found by Hirschman-Herfindahl Index (HHI) that was used by Tuckman and Chang (1991) to find out revenue concentration of CSOs. Revenue concentration was calculated by the following formula:

$$\text{Revenue Diversification Index for NGOs} = \sum [(R_i/100)^2 \dots (R_j/100)^2]$$

In this formula, the squares of the proportions of total revenue that each revenue stream ($R_1 \dots R_j$) represents are summed. By using this formula, revenue concentration for each Youth CSO in TRB1 region

was calculated. After that the values from 0,00 to 0,49 are considered as revenue diversity because of receiving equally divided revenue sources, while values from 0.50 and 1.00 are considered as higher revenue concentration.

Table 6: Revenue Concentration Indexes of Youth CSOs

Index Scores	Bingöl	Elazığ	Malatya	Tunceli	TRB1 Region
Values between 0.00 and 0.49	4.5%	4.5%	9.1%	4.5%	22.7%
Values between 0.50 and 1.00	10.6%	40.9%	19.7%	6.1%	77.3%
TOTAL	15.2%	45.5%	28.8%	10.6%	100.0%

Source: Survey Data (2018)

Table 6 displays the revenue concentration index of Youth CSOs in TRB1 region. The data illustrates that 77.3% of the CSOs are concentrated on the limited number of revenue sources, while only 22.7% of them have equally divided revenue sources. Lu et al. (2019: 605) argue that “if nonprofits attempt to both reduce financial vulnerability and enhance financial capacity, some sort of concentration might turn out to be a more appropriate revenue strategy”. That means, diversity of revenue sources does not necessarily decrease financial vulnerability, and in some cases revenue concentration can be beneficial to decrease financial vulnerability. However, Youth CSOs in TRB1 region has lower financial capacity, so it can be said that revenue concentration has negative effect on their financial capacity. Therefore, they need to diversify their revenue source in the long-run despite the fact that they might focus on few revenue sources such as membership fees and voluntary donations, because these revenue sources might be the only available sources during cases like social, economic and political crises.

3.3. Managerial Competence

Managerial competence of Youth CSOs in TRB1 region was evaluated through three indicators: education level of organizational leaders, voluntary and paid experience of organizational leaders, and project skills of CSOs. Table 7 displays the education level of organizational leaders in Youth CSOs.

Table 7: Education Level of Organizational Leaders in Youth CSOs

Education Level	Frequency	Percent	Cumulative Percent
High School	15	22.7%	22.7%
Bachelor	35	53.0%	75.8%
Master	14	21.2%	97.0%
PhD	2	3.0%	100.0%
TOTAL	66	100.0%	

Source: Survey Data (2018)

Data shows that 53.0% of the participants (e.g., organizational leaders like manager, youth representative, or administrator) holds a bachelor degree, while 21.2% of them holds master degree, 22.7% of them holds high school degree. Only 3.0% of the participants claimed that they hold PhD degree, but it is still considerable. However, we contacted only one representative of each CSO, so it might more beneficial to contact all organizational leaders of each CSO to make a more comprehensive analysis in the future. But still, the education level of these participants is high, because majority of them holds a bachelor or a higher degree. Therefore, it can be said that organizational leaders of Youth CSOs in TRB1 region are qualified.

Table 8: Voluntary and Paid Experience of Organizational Leaders of Youth CSOs

Experience as Paid Worker			
Years	Frequency	Percent	Cumulative Percent
None	45	68.2%	68.2%
1-5 years	7	10.6%	78.8%
6-10 years	9	13.6%	92.4%
11-15 years	4	6.1%	98.5%
16 years and more	1	1.5%	100.0%
TOTAL	66	100.0%	
Experience as Voluntary Worker			
Years	Frequency	Percent	Cumulative Percent
None	18	27.3%	27.3%
1-5 years	28	42.4%	69.7%
6-10 years	13	19.7%	89.4%
11-15 years	7	10.6%	100.0%
16 years and more	-	-	-
TOTAL	66	100.0%	

Source: Survey Data (2018)

Table 8 illustrates the experience of organizational leaders as paid and voluntary worker in CSOs. According to data, 68.2% of these leaders do

not have any experience as paid worker. Their experience as paid worker is mainly concentrated between 1 and 10 years, while only 7.6% of these leaders have the experience between 11 years and more. On the other hand, experience of these leaders as voluntary worker is higher, because 42.4% of the participants stated that they have experience between 1 and 5 years, while 19.7% of them has experience between 6 and 10 years, and 10.6% has experience between 11 and 15 years. There were no participants who claimed to have experience as voluntary worker for 16 years and more. As argued before, CSOs mainly operate through voluntary action, so it is normal that people work in these organizations as voluntary workers. However, it is beneficial to support voluntary workers by full-time, paid, qualified and experienced workers, but CSOs cannot always attract these workers due to limited amount of financial capacity that is necessary to provide sufficient wages (Salamon, 1987:42). It is clear that majority of the workers in Youth CSOs in TRB1 region work as voluntary worker. This is also in line with the previous findings above that are related to the numbers of paid workers in these CSOs, because the data shows that these CSOs has less number of paid workers in general. Therefore, it can be claimed that financial capacity and experience as paid workers is directly related.

Table 9: Project Writing Type of Youth CSOs

Project Writing Type	Frequency	Percent	Cumulative Percent
"We write it by ourselves"	53	80.3%	80.3%
"We get support from experts"	7	10.6%	90.9%
"We get support from our umbrella organization"	6	9.1%	100.0%
TOTAL	66	100.0%	

Source: Survey Data (2018)

Revenues from projects are essential for CSOs, because they provide necessary financial resources to spend for workers in projects, equipment, travel expenses, advertising activities and hiring facilities like conference rooms, or sports halls. Therefore, project revenues are beneficial for the financial capacity of the CSOs. However, majority of the CSOs are not aware of this fact, and they apply for project calls by amateur approach, so their projects are mainly rejected. These CSOs do not employ an expert, or consult a professional project writer. They mainly prefer to write a project by their amateur voluntary workers, so

they often fail. Data in Table 9 also shows that 80.3% of Youth CSOs in TRB1 region writes their projects by themselves, while only 10.6% of them gets support from experts, and 9.1% of them gets support from their umbrella organization (e.g., federations and assemblies). In this sense, it can be said that project writing skills of these CSOs are directly related to their financial capacity. Therefore, these CSOs should necessary train their workers about project writing in the long-run, while they can still get support from experts in the short-run.

3.4. Religious and Ideological Motivation

In the literature, there are studies that focus on the relationships between financial capacity and religious/ideological motivation (Anheier, 2005; James, 1987; Rose-Ackerman, 1996; Salamon and Anheier, 1998). Therefore, we collected data from the database of Directorate General of Relations with Civil Society that belong to T.R. Ministry of Interior. In the calculations, data for the number of 2.356 associations in 2017 was used. In determining the percentage of religious and ideological associations in the total number of associations, the classification of Directorate General of Relations with Civil Society was used. According to this classification there are associations that are grouped under associations for social values, humanitarian aid, individual learning, social development, religious affairs, and ideology.

Table 10: Percent of Religious and Ideological Associations in the Total Number of Associations (2017)

	The Number of Religious & Ideological Associations	Total Number of Associations	Percent of Religious & Ideological Associations
Bingöl	66	328	20.12%
Elazığ	252	786	32.06%
Malatya	236	1.125	20.98%
Tunceli	33	117	28.21%
TRB1 Region	587	2.356	Average 24.92%

Source: Directorate General of Relations with Civil Society (<https://www.siviltoplum.gov.tr/dernek-sayilari>)

Data illustrates that only 24.92% of the associations have religious and ideological motivation in TRB1 region. Therefore, this situation

partly explains why financial capacity of these CSOs is low, because religious and ideological motivation has high potentials to attract more voluntary donations, members, supporters and believers. However, this type of motivation is not enough to strengthen financial capacity, there are other factors that are also significant like managerial competence, revenue sources and cooperation with external stakeholders. Moreover, there is a problem of categorizing for CSOs under “associations for religion, ideology, or social values” by T.R. Directorate General of Relations with Civil Society for CSOs, because it is possible that CSOs under other categories (e.g., associations for sport, or occupation) can also have religious or ideological motivation. Therefore, future research can focus on a further and more comprehensive analysis of CSOs with ideological or religious motivation under different categories.

Cooperation with External Stakeholders

This part of the study covers cooperation of CSOs with external actors: other CSOs, public institutions, and private sector organizations. It was already argued that there are many studies pointing out the importance of cooperation with other external actors for the survival of an organization, because it increases financial and organizational capacity (Aldrich and Pfeffer, 1976; Bikmen and Meydanoğlu, 2006; Doherty et al. 2013; Salamon, 1987; The Marguerite Casey Foundation, 2012).

Table 11: Cooperation of Youth CSOs with Other CSOs

Cooperation with Local CSOs			
	Frequency	Percent	Cumulative Percent
Yes	59	89.4%	89.4%
No	7	10.6%	100.0%
TOTAL	66	100.0%	
Cooperation with National CSOs			
	Frequency	Percent	Cumulative Percent
Yes	43	65.2%	65.2%
No	23	34.8%	100.0%
TOTAL	66	100.0%	
Cooperation with International CSOs			
	Frequency	Percent	Cumulative Percent
Yes	18	27.3%	27.3%
No	48	72.7%	100.0%
TOTAL	66	100.0%	

Source: Survey Data (2018)

Table 11 illustrates the cooperation of Youth CSOs in TRB1 region with other local, national, or international CSOs. According to data, 89.4% of participants claimed that they are cooperation with other local CSOs, while 65.2% of them stated that they cooperate with national CSOs. On the other hand, only 27.2% of the participants said that they cooperate with international CSOs. Therefore, the cooperation between CSOs is high at local and national level, but the cooperation is very low at the international level. This shows that the organizational and financial capacity of Youth CSOs in TRB1 region is not sufficient to operate at international level.

Table 12 shows cooperation of Youth CSOs with public institutions. According to data, 60.6% of the participants claimed that they cooperate with central public institutions, while this rate is higher in the case of cooperation with local public institutions by 75.8%. Therefore, it can be said that these Youth CSOs have high level of cooperation with public institutions. As interdependence theory suggests, CSOs are not alternative for the state, they are rather partners for the state, because they are compensating their weaknesses, and CSOs “receive more of their income from government than from any other single source” (Salamon, 1987: 29).

Table 12: Cooperation of Youth CSOs with Public Institutions

Cooperation with Central Public Institutions			
	Frequency	Percent	Cumulative Percent
Yes	40	60.6%	60.6%
No	26	39.4%	100.0%
TOTAL	66	100.0%	
Cooperation with Local Public Institutions			
	Frequency	Percent	Cumulative Percent
Yes	50	75.8%	75.8%
No	16	24.2%	100.0%
TOTAL	66	100.0%	

Source: Survey Data (2018)

Table 13 illustrates the cooperation of Youth CSOs in TRB1 region with private sector organizations in the case of sponsorship. According to data, only 25.8% of participants told that they cooperate with private

sector organizations. In addition, donations of private sector organizations are essential revenue sources for CSOs. On the other hand, CSOs also needs facilities of private sector organizations such as conference hall, technological tools, or consultation. Therefore, cooperation between CSOs and private sector organizations is significant. However, it seems that cooperation of Youth CSOs with private sector organizations in TRB1 region is not very strong.

Table 13: Cooperation of Youth CSOs with Private Sector Organizations

	Frequency	Percent	Cumulative Percent
Yes	17	25.8%	25.8%
No	49	74.2%	100.0%
TOTAL	66	100.0%	

Source: Survey Data (2018)

4. Conclusions

This study evaluated the factors influencing financial capacity of Youth CSOs operating in TRB1 Region (Malatya, Elazığ, Bingöl and Tunceli) of Turkey. Therefore, this study sought explanations for the research question of understanding “Why CSOs differ greatly in terms of financial capacity?” in TRB1 region of Turkey, because CSOs with higher financial capacity can provide more qualified, effective and sustainable public goods and services in the areas and regions where public institutions and private sector organizations fail. In this sense, the literature was reviewed to find out assumptions about the following factors influencing financial capacity of CSOs: revenue concentration, managerial competence (education and experience of organizational leaders, project writing skills), religious and ideological motivation, cooperation with external stakeholders (CSOs, public institutions, and private sector organizations). In order to test relationships between these factors and financial capacity of Youth CSOs in TRB1 region, primary and secondary data was analyzed by descriptive statistical method. The primary data was collected from a semi-structured and detailed survey research that was applied to organizational leaders (e.g., manager, director and youth representative) of 66 Youth CSOs operating in the areas of youth, education and sport in TRB1 Region. In addition, secondary

data was collected from the database of Directorate General of Relations with Civil Society under T.R. Ministry of Interior.

The research findings show that factors such as cooperation with external stakeholders, managerial competence and revenue sources have significant influence on the financial capacity of Youth CSOs in TRB1 Region of Turkey. Based on these findings, this study also provides policy recommendations for policy-makers, CSO managers, public institutions, and funders (e.g., individuals, private sector organizations, and other non-public organizations) that are interested in building and strengthening financial capacity of CSOs in the provision of quality, quantity, sustainable, accessible and efficient public goods and services. Moreover, it also gives suggestions for scholars in their future research, because limitations and findings of this study can be developed in the future research for CSOs in Turkey.

4.1. Policy Recommendations

Youth CSOs in TRB1 region might strategically diversify their revenue sources in the long-run, although they might focus on few number of revenue sources, which are more available and sustainable during some cases like social, economic and political crises, in the short run. The findings show that 77.3% of Youth CSOs in TRB1 region are concentrated on the limited number of revenue sources such as membership fees and voluntary donations, while only 22.7% of them have equally divided revenue sources. It was found that these CSOs have lower financial capacity, so it can be said that revenue concentration has negative effect on their financial capacity. Therefore, CSO managers can focus on revenue diversification in the long run.

Public institutions and non-public funders (e.g., individuals, private sector organizations, and larger associations that provide assistance for smaller CSOs) can provide more physical and technological support for CSOs in poorer regions like provinces in TRB1 region. In poorer regions financial and human resources for CSOs are insufficient, per capita income is low, and social problems are most severe.

CSO managers can focus on supporting voluntary workers by professional, paid and full-time workers. The findings show that Youth CSOs in TRB1 region have less number of paid workers in general. Moreover, the experience of organizational leaders is mainly based on volunteering rather

than professional and paid experience. In this sense, it can be claimed that financial capacity and number of paid workers is directly related.

The education level of organizational leader in Youth CSOs in TRB1 region is high, therefore, it is necessary to manage this potential by providing special training programs such as project management, fund-raising, strategic management, and public relations. These programs can either be provided either by CSOs, public institutions, or non-public organizations that support CSOs.

New legislation is necessary to increase cooperation of CSOs with external stakeholders. Firstly, public institutions might fail to meet heterogeneous and diverse demands of minorities for public goods and services in TRB1 region where social diversity is high. CSOs are more advantageous to meet these demands, so local and central public institutions should increase their cooperation and support for CSOs. Secondly, policy makers can encourage cooperation between CSOs and private sector organizations by creating new legislation such as tax exemption for private sector organizations in the case of supporting a civil society projects (e.g., social responsibility, humanitarian aid, and protection of rights). Finally, CSOs have open and adaptive systems that interact with other external actors, and they sometimes are not able to generate some resources internally by themselves. Therefore, it is necessary for CSOs to cooperate with other CSOs in sharing experience, running a project, or benefiting from technological and physical facilities.

CSOs can find better human and financial resources if the public awareness on functions, opportunities and benefits of CSOs is increased. For example, career in civil society can be encouraged, if public institutions and private sector organizations require experience in civil society (e.g., volunteering and social projects) as a condition for job applications. In addition, policy-makers can increase public awareness by opening new courses, bachelor and graduate programs in subjects related to civil society at educational institutions. Moreover, visibility of CSOs in public sphere can also be increased by cooperation of public institutions with CSOs for social projects, or programs.

4.2. Limitations of the Study and Suggestions for Future Research

Although theoretical and empirical studies in other countries show that religious and ideological motivation has positive influence on financial capacity

of CSOs, no relation was found in the case of Youth CSOs in TRB1 region. It was probably due to problem of categorizing for CSOs under “associations for religion, ideology, or social values” by Directorate General of Relations with Civil Society for CSOs, because it is possible that CSOs under other categories (e.g., associations for sport, or occupation) can also have religious or ideological motivation. Therefore, future research can focus on a further and more comprehensive analysis of CSOs with ideological or religious motivation under different categories.

It is a limitation of this study that the survey research could only be applied to only one of the organizational leaders of each Youth CSO (e.g., director, member, manager, and youth leaders) in TRB1 region, but the statistical results might change when data on the experience of all organizational leaders in each CSO can result in another implication. Therefore, *the future research can focus on re-evaluating experience of organizational leaders with a larger sample that includes all organizational leaders in each CSO.*

CSOs are diverse in Turkey, because they act in different areas (e.g., humanitarian aid, education, sports, youth and culture), operate at national, international or global levels, provide public goods and services for different segments of society (e.g., minorities, immigrants and disable people), and differentiate in terms of financial capacity. The study has a special focus on CSOs carrying out activities for youth, sport, and education, therefore, the scope of the study is mainly valid for CSOs in these areas. *The future research can evaluate the financial capacity of CSOs operating in other areas throughout Turkey.*

References

- Aldrich, H.E. and Pfeffer, J. (1976). Environments of Organizations. Annual Review of Sociology, 2, 79-105. Retrieved May 14, 2019, from <https://www.jstor.org/stable/2946087>
- Anheier, H.K. (2005). *Nonprofit Organizations: Theory, Management, Policy*, London and New York: Routledge.
- Ayhan, E. (2018). “The New Public Diplomacy and Soft Power in Developing Countries: The Case of Turkey”. *The Journal of MacroTrends*

- in Social Science*, 4(1), s. 45-65. Retrieved March 18, 2019, from http://www.macrojournals.com/journals/jmss_41
- Ayhan, E., Tan, M. and Baydaş, M. (2016). "Neo-Liberal Globalization and Turkey". *The Journal of MacroTrends in Social Science*, 2(1), s. 62-76. Retrieved March 18, 2019, from http://www.macrojournals.com/journals/jmss_21
- Banks, N. and Hulme, D. (2012). "The role of NGOs and Civil Society in Development and Poverty Reduction". (BWPI Working Paper 171). Retrieved May 20, 2019, from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2072157
- Bikmen, F. and Meydanoğlu, Z. (Ed.) (2006). *Türkiye'de Sivil Toplum: Bir Değişim Süreci*, TUSEV-Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı. Retrieved May 20, 2019, from <http://www.tusev.org.tr/userfiles/image/Uluslararası%20STEP%20Türkiye%20Ulke%20Raporu.pdf>.
- Bowman, W. (2011). "Financial Capacity and Sustainability of Ordinary Nonprofits". *Nonprofit Management and Leadership*, 22(1), s. 37-51. <https://doi.org/10.1002/nml.20039>
- Boyne, G.A. (2003). "What is Public Service Improvement?". *Public Administration*, 81, s. 211-227. <https://doi.org/10.1111/1467-9299.00343>
- Brass, J.N., Longhofer, W., Robinson, R. S. and Schnable, A. (2018). "CSOs and International Development: A Review of Thirty-Five Years of Scholarship". *World Development*, 112, s. 136-149. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.07.016>
- Bryan, T.K. (2018). "Toward a Contingency Model for the Relationship Between Capacity and Effectiveness in Nonprofit Organizations". *NVSQ - Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 48(4), s. 1-13. <https://doi.org/10.1177/0899764018815617>
- Burger, R., and Owens, T. (2009). "Receive Aid or Perish? Investigating Survival Prospects of African NGOs Without Grants", *Paper presented at the 2009 Conference of the Center for the Study of African Economies, Oxford, England*. Retrieved May 20, 2019, from <http://www.csae.ox.ac.uk/conferences/2009-EDiA/papers/404-BurgerOwens.pdf>.
- Charity Commission (2003). *RS4: Collaborative Working and Mergers*. Charity Commission of England. Retrieved March 14, 2019, from <https://www.gov.uk/government/publications/collaborative-working-and-mergers-rs4>

- Chikoto, G.L., Ling, Q. and Daniel, G.N. (2015). "The Adoption and Use of Hirschman-Herfindahl Index in Nonprofit Research: Does Revenue Diversification Measurement Matter?" *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 27(3), s. 1425-1447. <https://doi:10.1007/s11266-015-9562-6>
- Cho, S. and Gillespie, D.F. (2006). "A Conceptual Model Exploring the Dynamics of Government-Nonprofit Service Delivery". *NVSQ - Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 35(3), s. 493-509. <https://doi.org/10.1177/0899764006289327>
- Cooter R. and Ulen, T. (2000). *Law and Economics*, Boston: Addison Wesley Longman.
- De Vita, C. J. and Fleming, C. (Ed.) (2001). *Building Capacity in Nonprofit Organizations*. Washington, DC: The Urban Institute. Retrieved March 14, 2019, from http://research.urban.org/UploadedPDF/building_capacity.PDF
- Despard, M.R., Nafziger-Mayegun, R.N., Adjabeng, B.K. and David, A. (2017). "Does Revenue Diversification Predict Financial Vulnerability Among Non-Governmental Organizations in Sub-Saharan Africa?" *VOLUNTAS - International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 28(5), s. 2124-2144. <https://doi:10.1007/s11266-017-9835-3>
- Doherty, A., Misener, K. and Cuskelly, G. (2013). "Toward A Multi-dimensional Framework of Capacity in Community Sport Clubs". *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 43(2), s. 1-19. <https://doi.org/10.1177/0899764013509892>
- Elbers, W. and Schulpen, L. (2013). "Corridors of Power: The Institutional Design of North-South NGO Partnerships". *VOLUNTAS - International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 24, s. 48-67. <https://doi:10.1007/s11266-012-9332-7>
- Fowler, A. (2000). *The Virtuous Spiral: A Guide to Sustainability for NGOs in International Development*. London: Earthscan.
- Frumkin, P. and Keating, E. K. (2011). "Diversification Reconsidered: The Risks and Rewards of Revenue Concentration". *Journal of Social Entrepreneurship*, 2, s. 151-164. <https://doi:10.1080/19420676.2011>
- Garton, J. (2009). *The Regulation of Organised Civil Society*, Oxford: Hart Publishing.

- Gronbjerg, K.A. (1993). *Understanding Non-Profit Funding: Managing Revenues in Social Services and Community Development Organizations*, San Francisco: Jossey-Bass.
- Hackler, D. and Saxton, G.D. (2007). "The Strategic Use of Information Technology by Nonprofit Organizations: Increasing Capacity and Untapped Potential". *Public Administration Review*, 67(3), s. 474-487. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6210.2007.00730.x>
- Hansmann, H. (1987). *Economic Theories of Nonprofit Organizations*. In W. W. Powell (Ed.). *The Nonprofit Sector: A Research Handbook* (1st Edition) (s. 27-42). New Haven: Yale University Press.
- Heper, M. (1985). *The State Tradition in Turkey*. Northgate: The Eothen Press.
- Hudock, A. C. (1995). "Sustaining Southern NGOs in Resource-Dependent Environments". *Journal of International Development*, 7, s. 653-667. <https://doi:10.1002/jid.3380070407>
- James, E. (1987). *The Non-Profit Sector in Comparative Perspective*. In W. W. Powell (Ed.). *The Non-Profit Sector: A Research Handbook* (s. 397-415). New Haven, CT: Yale University Press.
- James, E. and Rose-Ackerman, S. (1986). *The Nonprofit Enterprise in Market Economies*, New York: Harwood Academic Publishers.
- Judge, T.A., Cable, D.M., Boudreau, J.W. and Bretz, R.D. (1995). "An Empirical Investigation of The Predictors of Executive Career Success". *Personnel Psychology*, 48, s. 485-519. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1995.tb01767.x>
- Keating, E.K., Fischer, M., Gordon, T.P. and Greenlee, J.S. (2005). "Assessing Financial Vulnerability in the Nonprofit Sector". *Faculty Research Working Paper Series*, RWP05-00, The Hauser Center for Nonprofit Organizations, Harvard University John F. Kennedy School of Government). Retrieved March 27, 2019, from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=647662.
- Keyman, E.F. and İcduygu, A. (2005). *Citizenship in a Global World: European Questions and Turkish Experiences*, London: Routledge.
- Levitt, T. (1973). *The Third Sector: New Tactics for a Responsive Society*, New York, AMACOM.

- Lu, J., Lin, W. and Wang, Q. (2019). "Does a More Diversified Revenue Structure Lead to Greater Financial Capacity and Less Vulnerability in Nonprofit Organizations? A Bibliometric and Meta-Analysis". *VOLUNTAS – International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 30(3), s. 593-609. <https://doi.org/10.1007/s11266-019-00093-9>
- Lu, Y. (2009). *Non-Governmental Organizations in China*, New York: Routledge.
- Malatesta, D. and Smith, C.R. (2014). "Lessons from Resource Dependence Theory for Contemporary Public and Nonprofit Management". *Public Administration Review*, 74 (1), s. 14-25. <https://doi.org/10.1111/puar.12181>
- Marguerite Casey Foundation (2017). Organizational Capacity Assessment Tool. Retrieved March 14, 2019, from Marguerite Casey Foundation (2017). Organizational Capacity Assessment Tool. Retrieved March 14, 2019, from <https://caseygrants.org/resources/org-capacity-assessment/>
- McDaniel, M.A., Schmidt, F.L. and Hunter, J.E. (1988). "Job Correlates of Job Performance". *Journal of Applied Psychology*, 73, s. 327-330. <http://dx.doi.org/10.1037/0021-9010.73.2.327>
- Mitchell, G. E. (2014). "Strategic responses to resource dependence among transnational NGOs registered in the United States". *VOLUNTAS - International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 25, s. 67-91. <https://doi:10.1007/s11266-012-9329-2>
- Nafukho, F.M., Hairston, N. and Brooks, K. (2004). "Human Capital Theory: Implications for Human Resource Development". *Human Resource Development International*, 7, s. 545-551. <https://doi.org/10.1080/1367886042000299843>
- Odabaşı, Z. (2015). "Türkiye Selçukluları'ndan Osmanlı'ya Küçük Bir Miras: XIX. Yüzyılda Küçük Karatay (Kemâliye) Medresesi". *Vakıflar Dergisi*, 44, 95-104.
- Olson, M. (1971). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge and London: Harvard University Press.
- Önder, M. (2006). How Local Conditions Affect the Existence and Capacity of the Nonprofit Sector: A Test of Competing Theories. PhD Dissertation, Florida State University. Retrieved February 18, 2019,

from <http://diginole.lib.fsu.edu/islandora/object/fsu:180507/datastream/PDF/view>

- Önder, M. and Köylü, M. (2018). "Professional City Manager Model in USA Local Governments: Diffusing or Not?" *Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi*, 27(1), s. 77-112. Retrieved May 20, 2019, from https://www.researchgate.net/publication/323128681_ABD_Yerel_Yonetimlerinde_Profesyonel_Kent_Yoneticiligi_Modeli_Yayiliyor_mu_Professional_City_Manager_Model_in_USA_Local_Governments_Diffusing_or_Not
- Özer, M. A. (2006). "Yönetişim Üzerine Notlar". *Sayıştay Dergisi*, 63, s. 59-89. Retrieved March 22, 2019, from <https://dergi.sayistay.gov.tr/?page=arsiv>
- Pfeffer, J. And Salancik, G.R. (1978). *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*, New York: Harper & Row.
- Rose-Ackerman, S. (1996). "Altruism, Nonprofits and Economic Theory". *Journal of Economic Literature*, 34(2), s. 701-728. <https://www.jstor.org/stable/2729219>
- Salamon, L.M. (1987). "Of Market Failure, Voluntary Failure, and Third-Party Government: Toward a Theory of Government-Nonprofit Relations in the Modern Welfare State". *NVSQ- Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 16(1-2), s. 29-49. <https://doi.org/10.1177/089976408701600104>
- Salamon, L.M. and Anheier, H.K. (1998). "Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Sector Cross-Nationally". *VOLUNTAS – International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 9(3), s. 213-248. <https://doi.org/10.1023/A:1022058200985>
- Sontag-Padilla, L.M., Staplefoote, L. and Gonzalez Morganti, K. (2012). *Financial Sustainability for Nonprofit Organizations: A Review of The Literature*. (Research Report, sponsored by the YMCA of Greater Pittsburgh). Retrieved March 14, 2019, from https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/research_reports/RR100/RR121/RAND_RR121.pdf
- Steinberg, R. (2006). *Economic Theories of Nonprofit Organizations*. In W. W. Powell and R. Steinberg (Ed). *The Nonprofit Sector: A Research Handbook* (2nd Edition) (s. 117-139). New Haven: Yale University Press.
- Tevel, E., Katz, H. and Brock, D. M. (2015). "Nonprofit Financial Vulnerability: Testing Competing Models, Recommended Improvements,

- and Implications". *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 26, 2500-2516. <https://doi.org/10.1007/s11266-014-9523-5>
- Tuckman, H. P. and Chang, C. F. (1991). "A Methodology for Measuring the Financial Vulnerability of Charitable Nonprofit Organizations". *VOLUNTAS – International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 20(4), s. 445-460. <https://doi.org/10.1177/089976409102000407>
- Uçar, T. and Akman, Ç. (2019). "Türkiye’de Hava Yolu Ulaşım Sektöründe Kamu Özel Ortaklığı: Özel Ve Kamu İşletmesindeki İki Havalimanı Karşılaştırması". *EKEV Akademi Journal*, 23(78), s. 523-551. <http://www.ekevakademi.org/DergiPdfDetay.aspx?ID=1122>
- Wallace, T., Bornstein, L. and Chapman, J. (2006). *The Aid Chain: Coercion and Commitment in Development NGOs*. Rugby: Intermediate Technology Publications.
- Watkins, S.C., Swidler, A. and Hannan, T. (2012). "Outsourcing Social Transformation: Development NGOs as Organizations". *Sociology*, 38, s. 283-315. <https://doi:10.1146/annurev-soc-071811-145516>
- Weisbrod, B. A. (1975). *Toward a theory of the voluntary nonprofit sector in a three-sector economy*. In E. Phelps (Ed.), *Altruism, morality and economic theory* (s. 171-196). New York: Russell Sage Foundation.

AVRUPA'DA MÜSLÜMAN KİMLİĞİ ÜZERİNDEN YÜKSELEN KRİZLER: KARİKATÜR VE BAŞÖRTÜSÜ KRİZLERİ*

*Crisis Rising Over Muslim Identity In Europe:
Cartoon And Headscarf Crisis*

Caner Övsan ÇAKAŞ**

Geliş: 18.06.2019 / *Kabul:* 06.10.2019

DOI: 10.33399/biibfad.579549

Öz

Günümüzde Avrupa'da yaşayan ve çoğunluğu 1960'lı yıllardan itibaren göçmen işgücü olarak Avrupa'ya gelen Müslüman azınlığın Avrupa'da kalıcı bir hale geldiği görülmektedir. Çoğu Avrupa ülkesinde Müslüman göçmen nüfus üçüncü nesline ulaşmıştır. Söz konusu üçüncü nesil ise ilk neslin aksine gerek buldukları ülkelerin ana dillini bilmeleri gerekse Avrupa'da doğup büyümeleri nedeniyle kamusal alanda kendi kimliklerini temsil etme konusunda çok daha aktif bir rol oynamaktadır. Bu kamusal alanda temsil girişimi ise Avrupa'da ev sahibi toplum ile Müslüman göçmenler arasında farklı dünya görüşlerine sahip olmanın neden olduğu bir dizi toplumsal krizin ortaya çıkması ile sonuçlanmıştır. Bu çalışmada Başörtüsü ve Karikatür Krizleri mercek altına alınarak Avrupa toplumunun oryantalist önyargıların etkisinde kalan bakış açısının analiz edilmesi amaçlanmıştır. Bu minvalde her iki krizin altında yatan ideolojik ve kültürel nedenlere değinilmiştir. Çalışmada ayrıca Avrupa toplumunda farklı anla-

* Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Avrupa Birliği A.B.D' da yapılan "Avrupa'da İslam'ın Ötekileştirilmesi ve Yükselen İslamofobi'nin Analizi" adlı doktora tezinden türetilerek yazılmıştır.

** Dr. Öğr. Üyesi, Levkoşa 15 Kasım Kıbrıs Üniversitesi, ovsancakas@hotmail.com.
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0199-7765>

yış biçimlerine yol açan söz konusu ideolojik ve kültürel nedenlerin içeriği üzerinde de durulmuştur. Çalışmanın sonucunda her iki krizde temelinde kronikleşmiş oryantalist bakış açısı sonucunda Avrupa toplumunda ortaya çıkan toplumsal bir anlayış ve empati eksikliği olduğu kanısına varılmıştır. Bahse konu anlayış ve empati eksikliğinin de toplumlar arası iletişim ve diyalog ortamının kurulmasını önlediği değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Avrupa, Müslüman Göçmenler, Karikatür Krizi, Başörtüsü Krizi.

JEL Kodları: F66; J15; J61.

Abstract

The Muslim minority, now living in Europe and coming from the 1960s as a migrant labor, has become permanent. In most European countries, the Muslim immigrant population has reached the third generation. The third generation, in contrast with the first generation, plays a much more active role in representing their identity in the public sphere as a result of their knowledge of native language and their born and growth in Europe. The attempted representation in this public sphere resulted in the emergence of a series of social crises caused by having different World views between the host community and Muslim immigrants in Europe. In this study, it was aimed to analyze the headscarf and cartoon crisis. In this respect, the ideological and cultural reasons that underlie both crises have been examined in view of the perspectives of European society and Muslim immigrants. The study also focused on the content of these ideological and cultural reasons that led to different forms of understanding in both communities. As a result of the study, it was concluded that there is a mutual lack of social understanding and empathy in both crises. This lack of understanding and empathy also prevented the breakdown of inter-communal prejudices and the establishment of a dialogue environment.

Keywords: Europe, Muslim Migrants, Cartoon Crisis, Headscarf Crisis.

JEL Codes: F66; J15; J61.

1. Giriş

Günümüzde Avrupa'ya 1960'lı yıllardan itibaren göçmen işçi statüsünde gelmeye başlayan Müslüman azınlıklar buldukları ülkelerde üçüncü kuşağa geçmiş durumdadır. Bu durum aynı zamanda Avrupa'daki Müslüman azınlık nüfusunun önemli bir kısmının Avrupa ülkelerinde doğduğu ve yetiştiği gerçeğini ifade etmektedir. Dolayısıyla

Avrupa'daki Müslüman azınlığın Avrupa'da doğan ve yetişen kuşağı kendilerinden önceki kuşaklardaki göçmenlerin aksine çoğunlukla göç edilen ev sahibi toplumun ana dilini rahatlıkla konuşmakta, kültürel ve sosyal yapısını tanımakta ve siyasi olarak vatandaşlık hakkına sahip bulunmaktadır. Üçüncü kuşak Müslüman göçmenlerin bu avantajları onların kendi Müslüman kimliklerini Avrupa kamusal alanında daha rahat bir şekilde temsil etmelerini sağlamıştır (Göle, 2011). Bu minvalde Avrupalı Müslüman azınlığın yeni neslinin kamusal alanda geçmiş nesillerin gerçekleştiremediği veya dezavantajlı sosyal, ekonomik ve siyasi konumlarından dolayı gerçekleştirmekten çekindiği kamusal alanda kendini temsil etme ve hak arama konusunda daha etkin bir çaba içerisinde girdiği söylenebilir (Göle, 2015:22-24; Aydın, 2016; Göle, 2010). Onların bu çabası ise Avrupa'daki ev sahibi toplum tarafından kendisini bir dizi siyasi ve toplumsal krizde gösteren bir tepki ve polemikleştirme ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu tepki ve polemikleştirme sadece gündelik yaşamla sınırlı kalmamış, güncel olaylardan ortaya çıkarak Müslüman azınlığın dini ve kültürel değerlerinin ötekileştirilmesine ve güvenikleştirilmesine¹ hatta iyi bir popülist seçim malzemesi

1 Kopenhag Okulu adı verilen düşünce ekolü tarafından güvenlik kavramı ve güvenikleştirme eylemi devlet güvenliğini vurgulayan eski klasik dar anlamından çıkarılarak daha geniş çaplı bir düzleme genişletilmiştir. Kopenhag Okuluna göre belli bir sorunun güvenlik tehdidi olabilmesi için bahse konu tehdit karşısında önlem almaya yetkili aktörlerce sorunun bir varoluşsal bir tehdit olarak tanımlanması, rutin siyasi süreçlerin dışında ve acil olarak önlem alınmasına meşruiyet kazandırılması gerekmektedir. Kopenhag Okulu'nun güvenikleştirme olarak tanımladığı bu süreç aslında basitçe belli bir sorunun veya olgunun söz eylemlerle (speechact) bir tehdit ve güvenlik sorunu olarak inşa edilmesidir. Kopenhag Okuluna göre bu güvenikleştirme süreci sadece askeri değil aynı zamanda ekonomik, çevresel, toplumsal ve siyasi alanlarda da varlığını sürdüren bir eylemdir. Güvenikleştirme eylemini yapan öznenin kendi öznel değerlendirmelerine göre bu alanların her hangi birinde belli bir grubun varlığının tehdit olarak söylem aracılığıyla inşa edilmesi mümkündür. Kopenhag Okulu güvenikleştirme sürecini üç ana aşamada tanımlar. Bunlardan birincisi, bir sorun veya olgunun varlığının söz eylemler aracılığıyla bir tehdit olarak inşa edilmesidir. İkinci aşama ise söz eylemler aracılığıyla tehdit olarak inşa edilen sorun ve olguya karşı aciliyet arz edilerek, rutin siyasi süreçlerin ötesinde olağan üstü tedbirler alınmasıdır. Bu olağan üstü tedbirler askeri, ekonomik, siyasi ve sosyal alanda yasal çerçevenin dışına çıkılmasını dahi kapsayacak şekilde genişleyebilir. Üçüncü aşama ise güvenikleştirme eyleminin ve onun söylemler aracılığıyla ürettiği tehdit algısının kamuoyuna kabul ettirilmesi sürecidir. Aslında bu aşama da amaç alınan olağan üstü tedbirlerin gerekliliği ve meşruiyeti konusunda kamuoyunun ikna edilmesidir. (bkz. Ole Waever, *Concepts of Security*, Kopenhag: Kopenhag University Press, Kopenhag, 1997.)

yapılmasına kadar genişletilmiştir. Başka bir deyişle, kültürel farklılıklardan ve empati eksikliğinden kaynaklanan bir dizi sorun Avrupa toplumu tarafından bir nevi medeniyetler çatışması haline getirilmiş, geçmişin oryantalist olumsuz İslam kurgusu Müslüman azınlığın dini ve kültürel değerleri üzerinden yeniden canlandırılmaya başlanmıştır. Bu irrasyonel bakış açısı ise özellikler 1990'lı yıllardan sonra Avrupa'da İslam karşıtlığının yükseldiği ve normleştirildiği bir dizi toplumsal krizin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu çalışmada ise Karikatür ve Başörtüsü krizlerinin değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda ayrıntılı bir literatür taraması yapılmış ve konu ile ilgili akademik ve güncel eserler mercek altına alınmıştır. Literatür taraması sonucunda Başörtüsü ve Karikatür krizlerinin bazı araştırmacılar tarafından yakın dönemde ortaya çıkan bir entegrasyon ve göç sorunu olarak değerlendirildiği görülmüştür (Göle, 2010; Göle, 2015; Aydın, 2016; Atikkan, 2014; Scott, 2012; Ramazan, 2005; Lean, 2015). Bazı araştırmacılar tarafından ise söz konusu krizler kökleri asırlar öncesine kadar dayanan oryantalist ideolojinin günümüzdeki yansımaları olarak değerlendirilmiştir (Azmeş, 2000; Kureş, 2000; Pruett, 2000; Hourani, 2010; Said, 2010; Bulut, 2016; Azmeş, 2017). Fakat yapılan literatür çalışmasında bahse konu krizlerin hem yakın dönem göç sorununun hem de köklü geçmişe sahip oryantalist bakış açısının bir sonucu olarak gören bir teorik çerçevenin eksikliği göze çarpmıştır. Bu çalışmada bu eksikliğin giderilmesi amaçlanmıştır. Bu minvalde çalışmanın birinci bölümünde 2005 yılında Danimarka'da başlayan ve 2015 yılında Charlie Hebdo Saldırısı ile devam eden Karikatür Krizi'ne değinilmiştir. Söz konusu krizin altında yatan nedenler üzerinde durulmuştur. Akabinde de Karikatür Krizinin Avrupa toplumunda günümüzde ve gelecekte ortaya çıkarabileceği tehlikelere dikkat çekilmeye çalışılmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde ise Fransa'da ciddi toplumsal polemiklere neden olan Başörtüsü Krizi mercek altına alınmıştır. 1980'li yılların sonunda Fransa'da bir okulda başlayan bahse konu krizin nasıl Fransa'nın seküler sisteminin ve Avrupa değerlerinin sınındığı bir tartışma konusu haline getirildiği, başta Julia Kristeva olmak Fransız Feminist ideolojisinin taraftarlarınca empati ve anlayış eksikliği barındıran oryantalist bir bakış açısı ile bakıldığı üzerinde durulmuştur. Çalışmanın sonuç bölümünde ise genel bir değerlendirme yapılmıştır. Söz konusu değerlendirmede her iki krizde temelinde yatan Avrupa merkezci oryantalist bakış açısının toplumsal barış ve uyum için yarattığı tehlikelere dikkat çekilmiştir.

2. Karikatür Krizi

Karikatür Krizi'ni sadece 2005'de Danimarka'daki Jyllands Posten ve 2015'de Fransa'daki Charlie Hebdo olayları ile sınırlandırmanın doğru olmadığı söylenebilir. Zira Karikatür Krizi ve onun devamı niteliğindeki olaylar 1988 yılında İngiltere'de başlayan ve günümüze kadar etkisini sürdüren ve İslam'ın sanat vasıtasıyla polemikleştirildiği bir olgular zinciridir (Göle, 2010; Göle, 2015; Aydın, 2016). İslam'ın Avrupa'da sanat ve edebiyat aracılığıyla bir polemige sokulmasının yakın tarihteki en önemli dönüm noktası 1989 yılındaki Salman Rushdie olayıdır (Göle, 2010). Anılan yazar yazdığı "Şeytan Ayetleri" kitabında, Kuran'daki Hacc Suresi üzerinden yaptığı eleştiride Kuran'ın uydurma bir kitap olduğu sonucuna varmaktadır. Onun bu iddiası İslam dünyasında çok büyük bir tepki çekmesine, yazdığı kitabın İslam ülkelerinde yasaklanmasına, hatta kendisine İran lideri Humeyni tarafından ölüm fetvası verilmesine yol açmıştır (Mehmetoğlu, 2015). Bu olaydan uzun bir süre sonra 2004 yılında Somalili bir göçmen olan Ayaan Hirsi Ali ve Hollandalı yönetmen Theovan Gogh tarafından çekilen yaklaşık onbir dakikalık "Submission/Teslimiyet" filmi de İslam'ı ve Hz. Muhammed'i aşağılayan başka bir sözde sanat eseri olarak vizyona sokulmuş, hatta Hollanda Devlet televizyon kanalı VPRO'da gösterimi yapılmıştır (Göknel, 2015). Bahse konu filmde İslam'ın kadın düşmanı bir din olduğu vurgusu yapılmakta, kocalarından dayak yiyen, tecavüze uğrayan, zina suçlamasıyla kırbaçlanan tesettürlü kadınlar konu olarak işlenmektedir. Filmde kadınların yaşadığı bu insanlık dışı muamelenin nedeni olarak da Kuran'ın ve İslam'ın öğretisi gösterilmektedir. Bu kanı vurgulanmak için de filmde şeffaf örtüler altındaki çıplak kadın bedenlerine yazılmış Kuran ayetleri yansıtılmıştır. Bu filmde kadın bedenlerine yazılan Kuran ayetleri Müslümanlar tarafından kutsala hakaret olarak algılanmıştır. Filmin yönetmeni Theovan Gogh'da 2 Kasım 2004 tarihinde Fas asıllı bir Hollandalı olan Muhammed Bouyeri tarafından öldürülmüştür. Bunun sonucunda Hollanda'da İslam'ın değerlerine, ibadet merkezlerine ve sembollerine karşı büyük bir sözlü ve fiziksel saldırı başlamış, izleyen dönemlerde ülkede İslami kuruluşlara da 106 saldırı yapılmıştır (Göle, 2015). Zira "Submission/Teslimiyet" Hollanda'da yaşanan son film krizi olmamış, benzer bir film krizi de 2008 yılında yaşanmıştır. Anılan yılda Hollanda'da İslam karşıtı politikacı Geert Wilders'in yardımıyla 17 dakikalık "Fitne/Fıtna" filmi çekilmiş ve Liveleak adlı sitede ya-

yınlanmıştır. Bahse konu filmde Kuran'ın Enfal, Nisa ve Muhammed Sureleri içindeki bazı ayetlerin sapıtıldığı görülmektedir. Bundan daha önemlisi filmde arka fonda 9/11 New York, 2004 Madrid ve 2005 Londra Saldırılarının bulunduğu bir gösterimde, söz konusu surelerdeki geçen cihad kelimesi açıklanırken kelimenin yanına parantez içinde "terör" açıklaması yapılmıştır. Başka bir deyişle İslam'daki cihad kavramı ile günümüzün terör kavramını birbirine bağdaştıran bir imge inşa edilmiştir. Ayrıca Müslümanların kendilerinden olmayanları Allah için öldürmekten mutluluk duyacakları, Yahudileri domuz olarak tanımladıkları ve Hitler'in yaptığı soykırımdan memnun olacak kadar faşist bir bakış açısına sahip oldukları vurgulanmıştır (Lean, 2015; Göle, 2015; Göknel, 2015; Aydın, 2016). Başka bir deyişle, söz konusu filmde İslam, ıslahı mümkün olmayan bir din ve Batı medeniyeti için büyük bir tehlike kaynağı olarak işlenmiştir (Aydın, 2016). Danimarka'da ise 2005 yılında küresel çapta çok ciddi etkileri olan bir karikatür krizi vuku bulmuştur. Danimarka'nın prestijli bir gazetesi olan Jylland Posten de 30 Eylül 2005 tarihinde Hz. Muhammed'i terörist olarak betimleyen 12 karikatür yayımlanmıştır (Hansen, 2011). Bu karikatürleri yayımlayan bahse konu gazetenin kültür editörü Flemming Rose ise amacını şu şekilde açıklamaktadır;

...Müslümanların bir bölümü modern ve seküler toplumu reddetmektedirler. Özel bir konum talep ederek, kendi dini duygularının dikkate alınmasında ısrar etmektedirler. Bu davranış, bireylerin hakaret, alay ve istihzaya katlanmaya hazır olması gereken çağdaş demokrasi ve ifade özgürlüğü ile bağdaşmamaktadır... Karikatüristler; Hıristiyanlık, Budizm, Hinduizm veya herhangi bir din karşısında nasıl hareket ediyorlarsa İslam'a karşı da aynı şekilde hareket etmişlerdir. Müslümanlara da böyle eşit muamele ederek, onları Danimarka'nın geleneksel mizahına entegre ederek, sizlerin bizim toplumumuzun bir parçası olduğunuzu, yabancı olmadığınızı göstermek istedik. Karikatürler, Müslümanları dışlamamakta aksine toplumun içine almaktadır (Flemming, 2006).

Yukarıdaki demeçten anlaşılacağı gibi bahse konu gazetenin kültür editörü Müslümanları aşağılamanın, onlarla alay etmenin ve dalga geçmenin ifade özgürlüğünün ve demokrasinin bir gereği olduğu, onların dini değerlerini terörizmle bağdaştırmanın da onların Danimarka toplumuna entegrasyonuna yardımcı olacağı şeklinde garip bir bakış açısına sahiptir (Rytter-Pedersen, 2014: 2309-2310; Hervik, 2011:22-25; Lindekilde vd., 2009:705-739). Kendi kimliğini teröristlikle bağdaştıran

bir bakış açısına Müslümanların ne şekilde entegre olacaklarının da zaten başlı başına bir çelişki olduğu söylenebilir. Karikatürlerin yayımlanmasından sonra Danimarkalı Müslüman cemaat önderleri, bahse konu karikatürlerin Müslümanlar için İslam inancına yönelik bir hakaret olduğunu anlatabilmek amacıyla dönemin Danimarka başbakanı Fogh Ramussen'den bir görüşme talep etmişler fakat talepleri reddedilmiştir (Hervik, 2011:294). Akabinde Danimarka hükümeti tarafından şu açıklama yapılmıştır;

Düşünce özgürlüğü geniş bir alanı kapsar. Danimarka hükümetinin herhangi bir şekilde basına müdahale olanağı yoktur. Buna karşın Danimarka yasaları dine ve inançlara hakareti yasaklar. Müslüman Danimarkalılar bu gibi hakaretler ve ifadeler için mahkemeye başvurabilir, bu durumda mahkeme kararları geçerlidir (Göknel, 2015:292).

Bu minvalde Danimarka'daki Müslüman cemaatler haklarını aramak amacıyla hukuki girişimlere geçmişlerdir. Fakat Danimarka'daki Müslüman cemaatlerin bu girişimi bu sefer Danimarka mahkemesi tarafından reddedilmiştir. Mahkeme gerekçe olarak da aşağıdaki kararını göstermiştir.

...Karikatürlerde suç oluşturan bir unsur bulunmamıştır. Çünkü yayın kamuoyunu ilgilendiren bir konuyu kapsamaktadır, yasa, konunun kamuyu ilgilendirmesi durumunda, basının editoryal kadrosuna geniş özgürlük tanınmıştır (Knight vd., 2009:7).

Dolayısıyla hem Danimarka hükümeti hem de Danimarka adli mercileri karikatür olayının ifade özgürlüğü kapsamında değerlendirmiş, bu konuda İslam'ın değer ve yargılarını hiç dikkate almamıştır. Bu minvalde Danimarka'daki Müslüman cemaatlerin önderleri konuyu Ortadoğu'daki İslam ülkelerine taşımışlardır. Bunun sonucunda ise İslam dünyasında Danimarka'ya karşı hem çok ciddi bir tepki oluşmuş hem de ekonomik ve ticari bir boykot başlamıştır. Hatta Pakistan'ın Danimarka Büyükelçiliğine bir intihar saldırısı dahi düzenlenmiştir (Knight vd., 2009:11-12). Benzer bir karikatür krizi de 2015 yılında Fransa'da yaşanmıştır. Fransız karikatür dergisi Charlie Hebdo'nun anılan dönemde yine JyllandPosten gibi Hz. Muhammed'i aşağılayan karikatürler yayınlanması ve bu eylemini ifade özgürlüğü adı altında meşru göstermesi sonucunda, Cezayir kökenli Fransa vatandaşı Cherif ve Said Kouachi kardeşler derginin ofisini basmış ve 12 kişinin yaşamını yitir-

diği bir terör saldırısı düzenlemişlerdir (Dominique, 2015). Çalışmanın devamında söz konusu Karikatür Krizi'nin çok yönlü bir analizinin yapılmasının yerinde olduğu değerlendirilmektedir.

Karikatür Krizi'nin iki farklı boyutu bulunmaktadır. Birincisi güvenleştirmeyi de kapsayan siyasi boyut, diğeri de kolektif anlayışı kapsayan epistemolojik boyuttur. Karikatür krizi Avrupa ülkeleri tarafından öncelikle seküler değerler sistemine karşı bir tehdit olarak anlaşılmış ve medeniyetler çatışmasının yarattığı makro güvenleştirmenin bakış açısından değerlendirilmiştir. Bu bakış açısı da Aydınlanmanın değerlerine karşı olan hoşgörüsüz İslam'a karşı Batı'nın direnişi gibi bir düşünce ile ele alınmıştır (Hansen, 2011:357-369; Knight vd., 2009:17-19; Göle, 2010; Göle, 2015; Aydın, 2016). Özellikle Avrupa'daki iktidar eliti Avrupa kamuoyunun konuyu bu şekilde anlaması için yoğun bir çaba göstermiştir. İktidar elitinin konuyu, bir azınlığa karşı yapılan nefret suçu ve ırkçılık boyutundan ziyade bir medeniyet ve kültür çatışması şeklinde ele alması konunun içeriğinin güvenleştirilmesine, terörle savaş gibi pek çok alt kavramı bünyesinde barındıran bir kavrama dönmesine yol açmıştır (Asad, 2009; Hansen, 2011; Göle, 2015). Zira bu tek yönlü kavramlaştırmanın tek bir Müslüman öznesinin içerisine dini, kültürel, politik ve ırksal yapıların yüklenerek, onu homojen bir şekilde Avrupa'nın kültür ve değerlerine ters düşen bir olguya hapsettiği söylenebilir. Konunun bir değerler çatışması haline getirilmesinin ise Avrupa'nın değerlerini koruma adı altında, azınlık haklarının ihlali, nefret suçu gibi diğer unsurların Avrupa kamuoyunda dikkate alınmamasına yol açtığı ileri sürülebilir (Asad, 2009). Çünkü mesele Danimarka'nın içindeki Müslüman azınlığı ilgilendiren bir durumdan, Avrupa ile İslam'ın çatıştığı bir hale getirilmiştir. Bu kapsamda sorunun nedeni olarak Müslüman azınlığa yapılan bir nefret suçundan ziyade Müslümanların yaşadıkları Avrupa toplumuna entegre olamaması gösterilmiştir (Moddod, 2009:291-313). Burada aslında bir nevi seküler değerlerle İslam'a ait değerlerin bilinçli olarak çarpıştırılması da söz konusu olduğu değerlendirilmektedir. Zira Aydınlanma sonrası Avrupa toplumunda sekülerizm modern Avrupa'da adeta bir kutsallaştırılmış din şekline getirilmiş, ona Avrupa'nın onu tanımladığı şekilde uymayan her şey apriori olarak bir varoluşsal tehdit olarak algılanmıştır (Taylor, 2014; Kaya, 2016). Bu kapsamda karikatür krizi için Avrupa'nın kutsalı olan sekülerizm ile İslam'da Hz. Muhammed'e atfedilen kutsallığın çar-

pışması söz konusudur (Kaya, 2016: 224). Burada Avrupa toplumunun kolektif anlayışında ifade özgürlüğü kavramının tam olarak içeriğinin doldurulamamasının da etkisinin olduğu söylenebilir.

Zira tarafların tam olarak anlaşamamasının altındaki nedenin de söz konusu kavramının içeriğindeki eksiklik olduğu düşünülmektedir. Kaldı ki ifade özgürlüğü her şeyi kapsayan değişmez bir kavram değildir. Bazen toplumda ortak bir anlayış biçiminin olgunlaşmadığı durumlarda ciddi sorunlara neden olabilir. Ayrıca azınlık haklarını korumak da ifade özgürlüğü kadar önemli bir husustur. Nefret suçunu körükleyen ifade tarzları azınlıkların hakları ve kimlikleri konusunda önemli sıkıntı ve ihlallere yol açabilir. Zira mizah gücünün adaletsizliğini, duyarsızlığını ve ikiyüzlülüğünü ima ettiği sürece ifade hürriyeti olarak değerlendirilebilir. Bu nedenle Jylland Posten ve Charlie Hebdo olaylarında olduğu gibi bir azınlık grubunun dini ve kültürel kimliğini aşağılamak ifade özgürlüğü kapsamında yapılan bir mizah çalışması değil nefret suçu olarak görülmelidir (Aydın, 2016; Assad, 2009). Dolayısıyla Avrupa'da oldukça ötekileştirilmiş ve hassaslaşmış bir grubu daha da ötekileştirmek için tahrik etmek ifade özgürlüğü kapsamında değerlendirilemez (Juss, 2015:27- 43). Fakat Avrupa iktidar eliti bu gerçeği görmezden gelerek bahse konu karikatür krizleri ve sonrasında yaşanan olayları direk Müslümanların hoşgörüsüzlüğüne, uyumsuzluğuna ve entegre olamamalarına bağlamayı tercih etmiştir (Rytter-Pedersen, 2014:2310-2311). Kurulan bu bağlam, göç ve entegrasyon konusunda başarısız bir politika sergileyen iktidar eliti için sorumluluktan kurtulmanın bir yolu olarak görülmüştür.

Bahse konu krizin diğer bir boyutunun da kolektif anlayışı kapsayan epistemolojik alanda yer aldığı söylenebilir. Bu boyut Batı'nın epistemolojik olarak koşullanmış ontolojisi ile Doğu'nun ontolojik olarak koşullanmış epistemolojisi arasındaki farka dayanır. Epistemolojik olarak koşullanmış ontolojik bilgi eşyanın kendisi ile bilgisi arasındaki bağı birbirinden ayırır. Zira Batı anlayışında nesnelere öyle oldukları için öyle bilinmezler; öyle bilindikleri için öyle olurlar. Buna karşın ontolojik olarak koşullanmış epistemolojik bilgide nesnenin hakikati sabit ve esastır. Başka bir deyişle Doğu anlayışında nesne, Batı'nın tam tersi olarak, öyle olduğu için öyle bilinir. Yani Doğu anlayışında bilgi eşyaya tutulmuş bir aynadır ve onun varlığından bağımsız değerlendirilmez (Kalın, 2016; Kalın, 2018). Bu minvalde Batı anlayışında Hz. İsa

ile Hz. İsa'yı işleyen bir tablo arasında bir bağ yoktur. Kaldı ki tablonun varlığı Hz. İsa'nın varlığından farklı bir zeminde değerlendirilir. Fakat Doğu anlayışında Hz. Muhammed'in bir tablosu ile Hz. Muhammed'in kendisi arasında bir fark görmez. Zira Hz. Muhammed ile onun tasviri arasında sıkı ve gerçek bir bağ olduğu kabul edilir. İslam'da resim ve heykel gibi reprezentasyonlara karşı duyulan tepkinin nedeni de budur. Dolayısıyla Batı anlayışında temsil olgunun kendisinden ayrı düşünülür ve temsile yapılan hakaretler olguyla irtibat halinde görülmez. Fakat İslam anlayışında temsilin ancak olgunun kendisiyle kaim olduğuna inanılır ve temsile yapılan her türlü aşağılama ve hakaretin bizzat olgunun kendisine yapıldığı kabul edilmektedir (Kalın, 2018; Kalın, 2016; Balcı, 2012:71-89). Avrupa ve İslam düşüncesindeki bu farklılık birisinin diğerinden daha gelişmiş veya daha doğru olduğu anlamına da gelmemektedir. Zira söz konusu farklılık her iki dünya görüşünün de birbirinden farklı varlık tasavvurlarına sahip olmalarının tabi sonucu olarak ortaya çıkmaktadır (Kalın, 2016; Kalın, 2018). Bu nedenle bahse konu farklı varlık tasavvurlarının kültürler arasında gelişmişlik yönünden hiyerarşik bir ilişkiyi temel alan oryantalist ve Avrupa merkezli bir bakış açısı ile değerlendirilmemesi gerekmektedir (Kalın, 2018). Bu minvalde Jylland Posten ve Charlie Hebdo'da Hz. Muhammed'e yapılan aşağılayıcı karikatürler, İslam anlayışında hem peygamberin kendisine hem de onun önderliğinde kimlik kazanan ümmete karşı yapılmış bir hakaret olarak algılanmaktadır (Kalın, 2018). Avrupa ile İslam arasındaki bu kolektif anlayış farkı ne yazık ki çoğu Avrupalı akademisyen veya düşünür tarafından olaylara daha objektif bir bakış açısı geliştirmek için kullanılmamıştır. Burada aslında yine oryantalist söylemin varlığı göze çarpmaktadır. Zira Avrupa evrensel ve mutlak gerçeklik olarak kabul ettiği kendi değerlerine göre İslam'ı değerlendirmekte, yargılamakta ve ifade özgürlüğü gibi kendi içinde bile tam olarak kavramlaştıramadığı olguları İslam üzerinden tartışmaktadır. Daha da önemlisi bu eylemi yaparken, İslam'ın kendi bakış açısını yok kabul etmektedir (Assad, 2009). Zira İslam'da Kuran'daki En'am Suresi'nin 10'uncu ayetinde yazıldığı üzere Hz. Muhammed'in alaya alınması çok ciddi bir hakaret olarak kabul edilmektedir (Yazır, 2011:59). Fakat Avrupa toplumunun İslam toplumlarında Hz. Muhammed'in şahsına duyulan bu saygı ve bağlılığı İslam'ı tek taraflı Avrupa merkezci bir bakış açısına göre değerlendirdiği için fark edemediği görülmektedir

(Assad, 2009). Bu tavrın da tek taraflı ve uzlaşmaya imkân tanımayan bir tutumu da beraberinde getirdiği söylenebilir. Her toplumsal, siyasi veya kültürel olguyu Avrupa'nın değer ve yargılarına göre yorumlamak ve bu yorumu mutlak gerçeklik olarak kabul etmek, hatta aynı değer ve yargılara sahip olmayan gruplara dayatmak oryantalist bilgi üretim mekanizmasının bilindik yöntemidir (Bulut, 2016; Said, 2010; Said, 2008). Kaldı ki söz konusu oryantalist bilgi üretim mekanizması farklı toplumlar arasında karşılıklı anlayış ve empatinin kurulması gibi rasyonel bir amaçtan ziyade Avrupa toplumunun ve kültürünün diğer toplumlar üzerinde hegemonya kurması için tasarlanmış irrasyonel bir hedefe yönelmektedir (Said, 2010). Bu bilgi üretim mekanizmasında Batı toplumu sürekli olarak rasyonellik, disiplin, çalışkanlık ve ilerçilik ile özdeşleştirilirken, Doğu ve İslam toplumları ise Batı'nın tam zıttı olarak irrasyonellik, gericilik, durağanlık, tembellik ve şiddetle tasvir edilmektedir. Başka bir deyişle oryantalist bilgi üretim mekanizması mütemediyen Batı'yı olumlayan, Doğu'yu ise bir öteki olarak olumsuzlayan bir totolojiye göre işlev görmektedir (Azmeş, 2000:229-233). Bu sorunlu bakış açısının ise Karikatür Krizi'nin ortaya çıkmasında ve derinleşmesinde başrol oynadığı düşünülmektedir. Çalışmanın ilerleyen bölümünde Avrupa'da İslam'ın polemikleştirildiği başka bir unsur olan başörtüsü krizi üzerinde durulacaktır.

3. Başörtüsü Krizi

Dini bir tercih meselesi olan başörtüsü kavramı günümüzde Avrupa'da dini bir vecibeden ziyade siyasi bir simge olarak algılanmaktadır. Hatta onun kamusal alanda görünür hale gelmesi bir inanç uygulaması değil Avrupa değerlerine karşı bir meydan okuma olarak değerlendirilmeye başlanmıştır (Balta, 2014:11-17). Aslında bu algı biçimi Avrupa'da İslam'ın kamusal alandaki bütün sembollerinin polemikleştirilmesi ve güvenikleştirilmesinin başka bir örneği olarak da kabul edilebilir (Göle, 2015). Zira Müslüman kadının tercih ettiği bir kıyafet biçiminin ulusal ve kültürel kimliğe bir tehdit olarak söylemleştirelmesinin başka bir açıklaması olmadığı düşünülmektedir.

Avrupa'da ilk başörtüsü polemiki 1989 yılında Fransa'da ortaya çıkmış ve iki kız öğrencinin öğrenim kurumunun kurallarını ihlal ettikleri ve işleyişine zarar verdikleri mazeretiyle okuldan atılmaları ile

sonuçlanmıştır (Göle, 2015). Bu olay Fransız kamusal alanında ilerleyen yıllarda başörtüsü kavramının “siyasal bir histeri” haline gelmesinin de başlangıcı olarak görülebilir. Zira anılan dönemde bazı Fransız elitleri başörtüsünü bir nevi “sinsi cihad” olarak da tanımlamışlardır (Scott, 2012). Benzer bir polemik Fransa’da 1994 yılında da yaşanmış ve yine benzer söylemler üretilmiştir (Göle, 2015). Fakat Fransa’daki başörtüsü tartışmasının dönüm noktası 2003 yılında vuku bulmuştur. 2003 yılında Fransa hükümeti tarafından laiklik prensibi ile başörtüsü arasındaki gerilimi incelemek üzere Stasi Komisyonu olarak adlandırılan bir komisyon kurulmuştur. Fransız aydınları, İslam ve göç uzmanları, laiklik üzerinde çalışan tarihçiler, sendika ve dernek temsilcilerinden oluşan bu komisyon çalışmaları sonucunda kendi adıyla bilinen bir rapor yayınlamıştır. Bu Stasi Raporunda, Fransız hükümetine ülkenin laik yapısının korunması amacıyla okullarda Müslüman kızların başörtüsü, büyük Hıristiyan haçı ve Musevi kipasının yasaklanmasını tavsiye etmiştir. Bahse konu Stasi Raporunda başörtüsü veya türban için aşağıdaki ifadeler kullanılmıştır;

Türban, takanlar açısından farklı anlamlıklar kazanabilmektedir. Kişisel bir tercih olabildiği gibi, tersine, özellikle de genç yaştakiler üzerinde hoş görülmez bir baskı olabilmektedir. Okulda türban takılması yakın tarihli bir olaydır. Siyasi-dini radikal hareketlerin yüze çıkmalarıyla birlikte 1970’li yıllarda Müslüman alemde olumlanmış ve Fransa’da ancak 1980’li yılların sonundan itibaren ortaya çıkmıştır. Takmayan kadınlar için İslami türbanın taşıdığı anlam, “ergenlik çağındaki genç kız ya da kadının erkeğin arzusunun tek sorumlusu olarak” yaralamakta, erkek ve kadın arasındaki eşitlik ilkesine temelden ters düşen bir dünya görüşü olarak belirlemektedir. Okul çevresinin bütünü açısından, türban takılması çoğu kez çatışmaların, bölünmelerin ve hatta ıstırapların kaynağı olmaktadır. Görünür nitelikte bir dini simge, pek çokları için, bir tarafsızlık uzamı ve eleştirel bilincin uyandığı yer olması gereken okulun misyonuna da okulun öğretmek zorunda olduğu ilke ve değerlere de en başta kadın-erkek eşitliğine saldırıdır (İlgaz, 2005: 105-106).

Stasi Raporunda görüldüğü gibi Fransa’daki Müslüman kadınların tesettürü benimsemesiyle 1970’li yıllardan itibaren artan İslami radikalleşme arasında dolaylı bir bağlantı kurulmakta, tesettüre giren Müslüman kadınların sanki bu akımların bir temsilci olduğu şeklinde bir imaj verilmektedir. Diğer önemli bir noktada tesettüre giren Müslüman kadınların bu eylemlerini kendi istekleri ile yapma ihtimalinin

apriori olarak ret edilmesidir. Zira bu konunun bir tercihten ziyade kadınlara ıstırap verebilecek bir zorlamanın sonucu olduğu üzerinde durulmaktadır.

Stasi Raporunun sonucunda Fransız hükümeti 2004 yılında çıkardığı kanunla başörtüsü de dâhil bütün bu simgeleri okullarda yasaklamıştır (Göle, 2015:158). Fakat Fransız hükümeti bununla da yetinmemiş 2010 yılında çıkardığı başka bir kanunla sokaklarda ve bütün kamusal alanlarda burkayı yasaklayan başka bir kanun daha çıkarmıştır (Göle, 2015:160). Fransa'yı Belçika takip etmiş ve 2006 yılında Belçika'da okullarda başörtüsü ve kamusal alanlarda burka giyilmesi yasaklanmıştır (Zemni, 2011: 28). Hatta 2011 yılında çıkarılan yasa ile Belçika'da burka giyenlere 7 güne kadar hapis cezası verilebilmektedir. Günümüzde tesettür yasağı Avrupa ülkelerinde çeşitli biçimlerde hızla yayılmaya devam etmektedir. Kamu görevlileri için başörtüsü yasağının uygulandığı ülkeler arasında Avusturya ve Almanya da bulunmaktadır. 2017'de Avusturya'da yürürlüğe giren yasa, hâkim ve öğretmenlerin başörtüsü takmasını engellemektedir. Benzer bir yasayla Danimarka'da da hâkim ve savcılara çalışırken başörtüsü yasağı uygulanmaktadır. Hollanda'da okul, hastane ve kamu binalarında nikap ve burka yasaklanmıştır. Aksi durumda yasa, 405 Euro değerinde bir ceza ön görmektedir. Birleşik Krallıkta da okullarda İslami kıyafetlere kısıtlamalar mevcuttur. Yasağa uymayanlara, okul yönetimlerinin kararına göre yaptırımlar uygulanmaktadır. İspanya'nın Barselona kentinde ise 2010'da yürürlüğe giren burka yasağı kütüphane ve belediye gibi kamusal alanlarda geçerli hale gelmiştir. İsviçre'nin Ticino ve İtalya'nın Lombardiya bölgelerinde de, kamusal alanlarda burka giyenlere 100 ila 800 Euro arasında değişen para cezası uygulanmaktadır (Zemni, 2011:30-41).

Diğer bir taraftan başta Julia Kristeva olmak üzere Avrupalı feministlerin başörtüsü konusundaki bakış açılarının üzerinde durulması konunun daha iyi anlaşılması için yerinde olacaktır. Zira bu bakış açısı İslam'ın nasıl Fransız ve Avrupa ulusal değerlerinin bir anti-tezi olarak inşa edildiğinin kanıtı olarak gösterilebilir. Kaldı ki Avrupa feminizmi ile oryantalizm arasında yönetsel olarak oldukça yakın bir benzerlik söz konusudur (Yeğenoğlu, 2016:130). Avrupalı feministlere göre kadın bedeni belli bir toplumda kültürün içeriğinin de belirlendiği bir olgudur. Benzer bir görüş de oryantalist söylemde mevcuttur. Lakin oryantalist söylemin sömürgeciliğe meşruiyet kazandırma yöntemlerinden birisi

de kadınları kendi kültürlerinin ıllıklığinden ve baskısından kurtarma metaforudur (Said, 2010). Fransız feministler de başörtüsünün kadınların uğradığı baskının, kızların fanatik İslamcılar tarafından yönlendirilmesinin ve masküler baskıya boyun eğmelerinin bir sembolü olduğunu öne sürmektedirler (Auslander, 2009:283-309). Fransız feministlerine göre bu durum seküler değerlerin en önemli dayanak noktalarından olan kadın-erkek eşitliğinin açıkça ihlal edilmesidir. Bu nedenle Avrupalı feministler başörtüsü ile mücadele etmenin Müslüman kadının özgürleştirilmesi için hayati bir mesele olduğunu ileri sürmektedirler (Haritaworn, 2012:73-78). Aslında burada açıkça oryantalist bir söylemin kullanılışı göze çarptığı görülmektedir. Çünkü Müslüman kadının kendi hayatı ve kendi tercihleri hakkında karar vermekten aciz olduğu ima edilerek, onlar için neyin en doğrusu olacağına ancak Avrupalı hem cinslerinin karar verebileceği vurgusu yapılmaktadır. Müslüman kadın kendini ifade etmeyi bile beceremeyen, kendisine yapılan baskıya karşı koyamayan, kaderine sessizce boyun eğen bir nesne olarak ele alınmaktadır (Scott, 2012). Bu bakış açısının geçmişin oryantalist söyleminin sömürge toplumları için ürettiği anlayışın Avrupa'daki Müslüman kadınlar üzerinden yeniden canlandırılmasına neden olduğu değerlendirilmektedir.

Fransız kamuoyunda oluşan diğer bir önyargılı anlayış tarzı da Müslüman kadının başörtüsü takmasının onun Fransız ulusunun bir parçası olmaya karşı direnmesi olarak değerlendirilmesidir (Göle, 2015).

Kristeva'ya göre Müslüman kadınların başörtüsü takmaları onların Fransa yerine birincil olarak kendi uluslarına ve anavatanlarına bağlı olduklarının, Fransız cumhuriyetçi değerlerinin yerine de İslami köktenci değerleri tercih etmelerinin bir ifadesidir (Kristeva, 1993:33-34). Kristeva, toplumsal hareketlilik ve göçün yarattıkları kozmopolitlik açısından milliyetçiliğin ve ırkçılığın etkisini azaltan olumlu faktörler olduğunu belirtir. Fakat aynı Kristeva, Fransa'daki Müslüman göçmenlerin ulusal dillerine, İslami değerlerine ve geleneklerine tapınmaları nedeniyle sağlıklı bir göç tecrübesi yaşamadıklarını öne sürmektedir (Kristeva, 1993: 35). Aslında onun bu düşüncesinin kendi içinde de bir çelişki barındırdığı görülmektedir. Çünkü hem farklılıkların olumlu karşılandığı kozmopolitliği savunmak hem de Müslüman göçmenlerin kendi kimliklerinden ve değerlerinden vazgeçip, Fransız kimliğini ve değerlerini tartışmasız kabul etmelerini savunmak imkânsızdır (Yeğ-

noğlu, 2016:134-135). Kristeva'ya göre başörtüsü takmak kadın haklarına değer veren Fransız sekülerliğine bir hakaret ve Mağribi milliyetçiliğini desteklemek anlamına gelmektedir. Kristeva, Fransız sekülerliğinin çok uzun ve acılı mücadeleler pahasına elde edildiğini belirterek, Fransa'da Müslümanların bu değerlere saygı göstermeyerek, Fransa'ya meydan okuduklarını dahi öne sürmektedir (Kristeva, 1993: 36). Kristeva'ya göre Fransa'daki Müslümanların asimilasyondan anladıkları sadece sosyal yardımlardan yararlanmak olup, kendi tipik kültürel, dinsel hatta dilsel özelliklerinden vazgeçmeyi kesinlikle içermemektedir. Zira ona göre başörtüsü takmakta şiddetle ısrar etmelerinin altında da bu yatmaktadır (Kristeva, 1993: 7-8). Kristeva, Fransız ulusçuluğunun bireyden aileye, aileden memlekete, memleketten Avrupa'ya, Avrupa'dan da insanlığa doğru yönelen bir geçirgenlik seviyesine ve olgunluğuna ulaştığını belirtir. Kristeva bu geçişken ulusçuluk mantığını şu şekilde tanımlar;

Kendim için faydalı, ailem için yıkıcı bir şey biliyorsam bunu zihnimde reddederim. Ailem için faydalı ama memleketim için faydalı olmayan bir şey biliyorsam, bunu unutmaya çalışırım. Memleketime faydalı fakat Avrupa için yıkıcı ya da Avrupa için faydalı insanlık için yıkıcı bir şey biliyorsam bunu suç kabul ederim (Kristeva, 1993:40).

Kristeva'ya göre Fransa'daki Müslüman göçmenler bu olgunluğa yeteri kadar ulaşamadıkları için onlardaki fayda hiyerarşisi memleket seviyesinde kalır. Bu nedenle Kristeva, Müslüman göçmenlerin daha olgun bir uluslaşma seviyesine sahip Fransız ulusçuluğunu kabul etmeleri gerektiğini öne sürer. Fakat Kristeva'ya göre Müslüman göçmenler bunun yerine hala anavatanlarının olgunlaşmamış ulusçuluğunun etkisi altındadırlar. Kristeva Müslüman kadınların inatla başörtüsü takma takıntılarının da bu etkinin bir sonucu olduğunu savunur (Kristeva, 1993:45-47). Bu kapsamda Kristeva'nın bir dini sembol olan başörtüsü ile milliyetçiliği bağdaştırmaya çalıştığı görülmektedir.

Etiene Balibar ise Fransa'daki okullarda başörtüsü yasağının yürürlüğe girmesi ile Fransız eğitim sisteminin seküler yapısı arasındaki ilişkiye değinir. Balibar'a göre seküler Fransız eğitim sisteminde okulun amacı bireylerin özel alanlarından kamusal alana geçişlerini sağlamaktır. Başka bir deyişle okul, özel alandaki bireysel dini, etnik ve mezhepsel aidiyetten, kamusal alanın yurttaşlığa dayanan aidiyetine geçişi sağlayan bir kurum olarak tanımlanmıştır. Bu nedenle başörtüsünün Fransız

değerlerine bir tezat olduğu önyargısı söylemsel olarak inşa edildiği için, okullarda başörtüsü takmak, Fransız yurttaşına olmaya direnmek ve Fransız değerlerini inkâr etmekle eş tutulan bir anlama hapsedilmiştir (Balibar, 2008:357). Balibar'a göre bu tutumun nedeni ise özelde Fransa'da genelde Avrupa'da sadece Hıristiyanlık tecrübesinin bir ürünü olan sekülerizmin yanlış bir şekilde kutsallaştırılması, evrenselleştirilmesi ve mutlaklaştırılmasıdır (Balibar, 2008). Zira Balibar'a göre başörtüsü meselesi Fransız cumhuriyetçiliğinin sekülerizm kutsalı ile İslam'ın tesettür kutsalının kamusal alanda çarpışmasıdır (Balibar, 2008).

Kıscacası Avrupa'da başörtüsü meselesi ya oryantalist bakış açısı ile Müslüman kadınların masküler ve dini fanatizmine isteksiz boyun eğmesi olarak algılanmış, ya da kültürel güvenlikleştirmenin bakış açısı ile Müslümanların Avrupa değerlerine bir meydan okunması olarak söylemleştirilmiştir. Fakat hiçbir şekilde bahse konu başörtüsünün Avrupa'da yaşayan Müslüman kadınların özgür bir tercihi olabileceği hususu göz önüne dahi alınmamıştır. Burada Avrupa'nın yine her toplumsal olguyu kendi değerleri ve kolektif anlayışı ile açıklama, bu açıklamayı da diğer kültürlerle özellikle de İslam'a hiçbir söz hakkı tanımadan tartışmasız olarak evrensel doğru olarak kabul etme tutumu görülmektedir. Bu tutumun ise oryantalist söylemin günümüz koşullarında başka bir şekilde tezahüründen başka bir şey olmadığı düşünülmektedir.

4. Sonuç

Bu çalışmada günümüz Avrupa toplumunda İslam ile Avrupa değerlerinin çatıştığı iki önemli olgu olan Karikatür ve Başörtüsü Krizleri analiz edilmeye çalışılmıştır. Her iki krizin de altında yatan nedenlerin üzerinde durulmuş ve etkileri mercek altına alınmıştır. Bu inceleme sonucunda her iki krizde Avrupa ve Müslüman toplumlarında farklı şekillerde algılandığı tespit edilmiştir. Avrupa toplumu söz konusu krizleri öznel şartların bir sonucu olmasına rağmen evrensel olarak kabul ettiği kendi seküler ve kültürel yapısına bir tehdit olarak algılamıştır. Bu yanlış algılamının ise Avrupa toplumunun sorunu güvenlikleştirme yoluyla çözmek gibi irrasyonel bir yolu seçmesine neden olduğu düşünülmektedir. Müslüman azınlığın ise bahse konu krizleri kendi kimliğine ve değerlerine yönelik bir oryantalist aşağılama ve ötekileştirme olarak algıladığı görülmektedir. Bu nedenle de Müslüman azınlık içerisinde kendi öznel kültürüne yönelik bir kolektif tehdit algısının

yayıldığı söylenebilir. Çalışmada ayrıca Avrupa toplumunun Başörtüsü ve Karikatür Krizlerinde İslam'ı önyargılı bir şekilde değerlendirdiği ve Müslüman göçmenlerin değer ve yaşam tarzlarını anlama konusunda başarısız bir performans sergilediği görülmüştür. Bu başarısızlığın en önemli nedeninin ise Avrupa toplumunun başta İslam olmak üzere kendi dışındaki kültürlere bakış açısında geçmişin oryantalist ve Avrupa merkezli düşünce sisteminden kurtulamaması olduğu sonucuna varılmıştır. Zira söz konusu oryantalist ve Avrupa merkezli bakış açısının Avrupa toplumunun kolektif anlayış ve bilincinde farklı olanı ötekileştiren ve aşağı gören bir mantığın yerleşmesine yol açtığı düşünülmektedir. Dolayısıyla, her iki krizinde temelinde Avrupa toplumunun farklı olanı anlamasını ve empati kurmasını engelleyen oryantalist bakış açısına dayalı bir üstünlük kompleksinin varlığından söz edilebilir. Bu kompleks ise farklılıkların bir arada uyumlu bir şekilde yaşaması gibi rasyonel bir durumdan ziyade farklılıkların ötekileştirilerek toplumun Avrupa merkezci bakış açısına uyacak bir şekilde homojenleştirildiği irrasyonel bir durumunun ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu minvalde gerek Karikatür gerekse Başörtüsü Krizleri'nin temelinde söz konusu irrasyonel durumun yattığı söylenebilir. Bu irrasyonel durumun ortadan kaldırılması ve toplumsal bir uzlaş platformunun kurulabilmesi için öncelikli olarak Avrupa toplumu ile Müslüman göçmenler arasında bir diyalog ortamının kurulması gerekmektedir. Bahse konu diyalog ortamının her iki dünya görüşünün arasındaki farklılıklardan ziyade benzerlikleri vurgulayan bir bakış açısı ile inşa edilmesi gerektiği değerlendirilmektedir. Kaldı ki Avrupa ile İslam dünyası arasında sadece karşılıklı mücadelenin değil aynı zamanda işbirliklerinin de vuku bulduğu on dört asırlık bir tarihsel sürecin varlığı söz konusudur. Bu süreç içerisinde başta İspanya ve Sicilya olmak üzere fikirlerin, kültürlerin, dillerin ve sanatların karşılıklı olarak etkileşime geçtiği çok başarılı birlikte yaşama tecrübelerinin ortaya çıktığı görülmektedir. Dolayısıyla günümüzde de benzer bir başarının sağlanması için farklılıkları tehdit değil bir zenginlik olarak kabul eden bir kolektif bakış açısının yerleşmesi gerektiği düşünülmektedir. Medeniyetler arasında hiyerarşik bir ilişki esasına dayanan oryantalist ideolojinin aksine medeniyetlerin özneliği ve eşitliği temelinde kurulacak bir diyalog ortamının söz konusu bakış açısının Avrupa toplumunda yerleşmesine yol açacağı değerlendirilmektedir.

Kaynakça

- Assad, T.A. (2009). *Free Speech, Blasphemy, and Secular Critism*, Berkeley, California University Press.
- Auslander, L. (2009). "Bavarian Crucifixes and French Headscarves. Religious Signs and the Postmodern European State". *Cultural Dynamics*, 12/3, s. 283-309.
- Atikkan, Z. (2014). *Avrupa Benim: Batı Avrupa'da Aşırı Sağın Yükselişi*, İstanbul, Metis Yayınları.
- Aydın, S.M. (2016). *Siyasetin Aynasında Kültür ve Medeniyet*. İstanbul, Kapı Yayınları.
- Azmeh, A. (2000). *Oryantalizmin Eklemelendirilmesi*, Huseyin, A.; Olson, R. ve Kureşi, C. (Ed.). *Oryantalistler ve İslamiyaçılar: Oryantalist İdeolojinin Eleştirisi*, İstanbul: İnsan Yayınları, 2000, s. 229-258.
- Azmeh, A. (2017). *İslamlar ve Moderniteler*, çev. Elçin Gen. İstanbul, İletişim Yayınları.
- Balcı, K. (2012). "Evrilen Bir Gerçeklik Olarak İslamofobi". *Dipnot* 9(1), s. 71-89.
- Balibar, E. (2008). *Biz, Avrupa Halkı?: Ulus Aşırı Yurttaşlık Üzerine Düşümler*, çev. Kutlu Tunca, İstanbul, Aralık Yayınları.
- Balta, D. A. (2014). *Modernite İçinde Bir İnanç Deneyimi: Örtünme*, İstanbul, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Bulut, Y. (2016). *Oryantalizmin Kısa Tarihi*, İstanbul, Küre Yayınları.
- Dominique, A. (2015). (2015, 24 Şubat). Français de souche': Hollande reprend une expression qui fâche. *Libération*, (Çevrimiçi kaynak). http://www.liberation.fr/politiques/2015/02/24/francais-de-souche-hollande-reprend-une-expression-qui-fache_120911 (Erişim tarihi: 12 Aralık 2018).
- Flemming, R. (2006). Why I Published Those Cartoons, *Washington Post*. (Çevrimiçi kaynak). <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2006/02/17/AR2006021702499.html> (Erişim tarihi: 25 Ocak 2018).
- Göknel, E. (2015). *Düşman'dan Terörist'e: İslam Düşmanlığının Terörizme Dönüşme Tarihi*, İstanbul, Kaneş Yayınları.
- Göle, N. (2010). *İç İç Girişiler: İslam ve Avrupa*, İstanbul, Metis Yayıncılık.

- Göle, N. (2011). *Islam in Europe: The Lure of Fundamentalism and the Allure of Cosmopolitanism*, Londra, Markus Wiener Publisher.
- Göle, N. (2015). *Gündelik Yaşamda Avrupalı Müslümanlar: Avrupa Kamusal Alanındaki İslam İhtilafları Üzerine Bir Araştırma*, çev. Zehra Cunillera. İstanbul, Metis Yayıncılık.
- Hansen, L. (2011). "The Politics of Securitization and the Muhammad Cartoon Crisis. A Post-Structuralist Perspective". *Security and Dialogue* 42(4), s. 357-369.
- Haritaworn, J. (2012). "Women's Rights, Gay Rights and Anti-Muslim Racism in Europe: Introduction". *European Journal of Woman Studies* 19(1), s. 73-78.
- Hervik, P. (2011). *The Annoying Difference: The Emergence of Danish Neoliberalism, Neoracism and Populism in the Post-1989 World*, New York, Berghahn Books.
- Hourani, A. (2010). *Batı Düşüncesinde İslam*, çev. Celal A. Kanat. İstanbul, Doruk Yayınları.
- Ilgaz, T. (2005). *Avrupa'da Türban Tartışmaları: Avrupa'da Laiklik, Demokrasi, İslam Tartışmaları ve Stasi Raporu*, İstanbul, Paragraf Yayınevi.
- Juss, S. (2015). "Burqa-Bashing and Charlie Hebdo Cartoons". *King's Law Journal* 26(1), s. 27-43.
- Kalın, İ. (2018). *Barbar, Modern, Medeni: Medeniyet Üzerine Notlar*, İstanbul, İnsan Yayınları.
- Kalın, İ. (2016). *Ben, Öteki ve Ötesi: İslam – Batı İlişkileri Tarihine Giriş*, İstanbul, İnsan Yayınları.
- Kaya, A. (2016). *İslam, Göç ve Entegrasyon: Güvenlikleştirme Çağı*, İstanbul, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Knight, J.G., Mitchell, B. S ve Gao, H. (2009). "Riding Out the Muhammad Cartoons Crisis. Contrasting Strategies and Outcomes". *Long Range Planning*, 42(1), s. 6-22.
- Kristeva, J. (1993). *Nations Without Nationalism*, ing.çev. Leon S. Roudiez. New York, Colombia University Press.
- Kureşi, C. (2000). "İyi Niyetli Tarafgirlik: Kenneth Cragg Üzerine Bir Deneme", Huseyin, A.; Olson, R. ve Kureşi, C. (Ed.). *Oryantalistler ve İslamiyaçılar: Oryantalist İdeolojinin Eleştirisi*, İstanbul: İnsan Yayınları, 2000, 143-203.

- Lean, N. (2015). *İslamofobi Endüstrisi*, çev. İbrahim Yılmaz. Ankara, DİP Yayınları.
- Lindekilde, L.; Mouritsen, P. ve Barrero, R. (2009). "The Mohammad Cartoons Controversy in Comparative Perspective". *Ethnicities* 9/3, s.705-739.
- Mehmetoğlu, E. (2015). *Salman Rüşdi: Şeytan Ayetleri ve Diğer Yasaklı Kitaplar*, İstanbul, Gece Kitaplığı.
- Moddod, T. (2009). "The Mohammad Cartoons and Multicultural Democracies". *Ethnicities*, 9/3, s. 291-313.
- Pruett, G. E. (2000). "İslam ve Oryantalizm", Huseyin, A.; Olson, R. ve Kureşi, C. (Ed.). *Oryantalistler ve İslamiyaçılar: Oryantalist İdeolojinin Eleştirisi*, İstanbul: İnsan Yayınları, 2000, 61-113.
- Ramazan, T. (2005). *Avrupalı Müslüman Olmak*, çev. Ayşe Meral. İstanbul, Anka Yayınları.
- Rytter, M. ve Pedersen, M. H. (2014). "A Decade of Suspicion: Islam and Muslims in Denmark After 9/11". *Ethnic and Racial Studies*, 37(1)3, s. 2303-2321.
- Said, W. E. (2010). *Şarkiyatçılık: Batı'nın Şark Anlayışları*. çev. Berna Ülner. İstanbul, Metis Yayınları.
- Said, W. E. (2008). *Medya'da İslam: Gazeteciler ve Uzmanlar Dünyaya Bakışımızı Nasıl Belirliyor*, çev. Aysun Babacan. İstanbul, Metis Yayınları.
- Scott, J. W. (2012). *Örtünmenin Siyaseti*, çev. Merve Tabur. İstanbul, Boğaziçi Üniversitesi Yayınları.
- Taylor, C. (2014). *Seküler Çağ*, çev. Dost Körpe. İstanbul, Türkiye İş Bankası Yayınları.
- Yazır, H. (2011). *Kur'an-ı Kerim ve Yüce Meali*. İstanbul, Kur'an Dünyası Yayınları.
- Yeğenoğlu, M. (2016). *Avrupa'da İslam, Göçmenlik ve Konukseverlik*, İstanbul, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Zemni, S. (2011). "The Shaping of Islam and Islamofobia in Belgium". *Race and Class*, 53(1), s. 28-44.

İMALAT FİRMALARINDA İNOVASYON FAALİYETLERİNDE KARŞILAŞILAN GÜÇLÜKLER: BİR ÖLÇEK GELİŞTİRME ÇALIŞMASI

Challenges In Innovation Activities In Manufacturing Companies: A Scale Development Study

Bülent YILDIZ*
Hüseyin ASLAN**

Geliş: 30.09.2019 / *Kabul:* 15.12.2019

DOI: 10.33399/biibfad.627217

Öz

Bu çalışmada imalat firmalarının inovasyon faaliyetlerinde karşılaştıkları güçlükler tespit edilmeye çalışılmıştır. Ayrıca çalışma kapsamında inovasyon güçlükleri ile ilgili bir ölçek geliştirilmesi amaçlanmıştır. Bu bağlamda öncelikle 42 sanayi firmasından inovasyon faaliyetlerinde karşılaştıkları güçlükler ile ilgili görüş alınmıştır. Elde edilen bilgiler doğrultusunda ölçek soruları hazırlanmıştır. Hazırlanan ölçek Gaziantep ve Adana illerinde faaliyet göstermekte olan 182 imalat firmasına uygulanmıştır. Ölçeğin yapı geçerliği ve güvenilirliğini test etmek amacıyla açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri ile güvenilirlik analizi yapılmıştır. Çalışma kapsamında şirket içinden kaynaklanan sorunlar ve şirket dışından kaynaklanan sorunlar olmak üzere iki boyuttan oluşan bir ölçek geliştirilmiştir. Çalışma kapsamında ayrıca çalıştırılan Ar-Ge personel sayısına ve son 5 yıl içerisinde geliştirilen yeni ürün sayısına göre inovasyon güçlüklerinin anlamlı farklılık gösterip göstermediği analiz edilmiştir. Analiz neticesinde içsel ve dışsal sorunların Ar-Ge personel sayısına göre anlamlı farklılık gösterdiği

* Dr.Öğr.Üyesi, Kastamonu Üniversitesi, dr.yildiz.bulent@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5368-2805>

** Dr.Öğr.Üyesi, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, huseyinaslan111@gmail.com, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0547-1317>

bulgusuna ulaşılmıştır. Dışsal sorunların aynı zamanda geliştirilen yeni ürün sayısına göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İnovasyon, inovasyon güçlükleri, Ar-Ge.

Jel Kodları: O30; M19.

Abstract

In this study, it has been tried to determine the difficulties faced by manufacturing companies in innovation activities. In addition, it was aimed to develop a scale related to innovation challenges. In this context, first of all, 42 industrial companies were consulted about the difficulties they face in innovation activities. Scale questions were prepared in accordance with the obtained information. The scale was applied to 182 manufacturing companies operating in Gaziantep and Adana. In order to test the construct validity and reliability of the scale, explanatory and confirmatory factor analyzes and reliability analyzes were performed. Within the scope of the study, a scale consisting of two dimensions; internal problems and external problems was developed. Within the scope of the study, it was analyzed whether the innovation difficulties differed according to the number of R & D personnel employed and the number of new products developed in the last 5 years. As a result of the analysis, it was found that internal and external problems differ significantly according to the number of R & D personnel. External problems were also found to be significantly different according to the number of new products developed.

Keywords: Innovation, innovation challenges, R & D.

Jel Codes: O30; M19.

1. Giriş

Günümüz bilgi ve iletişim teknolojisindeki gelişmeler ile tüketici talep ve isteklerinde meydana gelen değişiklikler küresel rekabet ortamında yoğun bir rekabetin yaşanmasına neden olmuş ve işletmelerin varlığını devam ettirebilmesi, geçmiş yıllara nazaran daha da güçleşmiştir (Bekmezci ve Mert, 2018). Yoğun rekabet ortamında tüketici talep ve isteklerinin etkin şekilde karşılanması işletmelere rekabet avantajı sağlamaktadır. Bu rekabet avantajının elde edilmesi için ise işletmeler inovasyona daha fazla yoğunlaşmış durumdadırlar (Örücü vd.,2011:58).

Rekabet ortamında işletmelerin böylesi önemli bir rekabet avantajını sürekli ve etkin bir şekilde elde edebilmeleri için ise ürünlerini ve hizmetlerini sürekli olarak değiştirmeleri ve yenilemeleri gerekmektedir.

dir. İşletmelerin daha fazla rekabet avantajı elde edebilmeleri için ise yeni ürünlerin üretilmesi gerekmektedir. Ayrıca inovasyon ile mevcut ürünlerdeki değişiklikler veya yeni ürünlerin üretilmesi işletmelere maliyet ve kalite açısından önemli avantajlar sağladığı için (Sabuncu, 2014:121) işletmelerin pazar payları da artmakta ve pazarda lider firma olabilmektedirler (Kuşat ve Kösekahyaoglu, 2012:183).

Teknolojinin ilerlemesi ile gelişen günümüz rekabet ortamında firmaların hayatta kalabilmeleri için organizasyon içerisinde inovasyon kültürünün inşa edilmesi gerekmektedir. İnovasyon yenilik, yenilenme olarak tanımlanmaktadır. Dolayısıyla organizasyon içerisinde çalışanlardan bu değişime karşı bir direnç gelebilecektir (Bulut ve Arbak, 2012:2). Bulut ve Arbak (2012) çalışmalarında inovasyon önündeki engeller bakımından çalışanların değişime karşı direncinin rolünü vurgulamış ve bunun aşılması için ise kurum içi iletişimin önemine vurgu yaparak yönetimin rolünün çok önemli olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca Stephenson (2006) ise organizasyonda çalışanlar arasında etkin bir iletişim mekanizması kurularak, bilginin ve düşüncelerin paylaşılması suretiyle inovasyon kapasitesinin geliştirilebileceğine vurgu yapmaktadır. İnovasyon sürecinde değişimin gerekliliğinin çalışanlara kabul ettirilmesi inovasyon sürecini kolaylaştırmaktadır. Aynı zamanda organizasyon ile ilişki içerisinde bulunan çevresel sistemlerce de organizasyonun inovasyon faaliyetlerinin desteklenmesi gerekmektedir (Taş, 2007:187).

İnovasyon ile ilgili yapılan çeşitli çalışmalarda inovasyon güçlükleri genel olarak; maliyet, kurumsal kısıtlamalar, insan kaynakları ve organizasyon, bilgi akışı ve hükümet politikaları olarak belirlenmiştir (Baldwin ve Lin, 2002; Mohnen ve Röller, 2005). Duarte vd. (2017) ise çalışmalarında inovasyon güçlüklerini önem sırasına göre şu şekilde belirlemişlerdir: inovasyonun yüksek maliyeti, yenilikçi mal veya hizmet için belirsiz talep bulunması, yenilik için işbirliği ortakları bulmaktaki zorluk, kalifiye personel eksikliği, piyasalarda bilgi eksikliği, işletmede yapılan daha önceki yeniliklerinden dolayı inovasyona gerek duyulmaması, kurulan işletmelerin hakim olduğu pazar ve teknoloji konusundaki bilgi eksikliği, yeniliğe talep olunmamasından dolayı yeniliğin gerekli görülmemesi. Yine Yeşil vd., (2010) ise çalışmalarında inovasyonun önündeki engelleri değişimden korkmak, finansal sorunlar, bilgi eksikliği, bürokrasi, liderlikle ilgili sorunlar, bilginin paylaşılmasından kaynaklı sorunlar, destek hizmetlerinin yeterli olmaması,

çalışanlara özgürlük tanımamak ve müşteri fikirlerini dikkate almamak olarak belirtmişlerdir. Demirel ve Tohum (2017) çalışmalarında inovasyonun önündeki engelleri inovasyon için ayrılan kaynağın yeterli olmaması, Ar-Ge eksikliği, nitelikli personel eksikliği, inovasyona karşı direnç gösterilmesi, bürokratik engeller, teknolojiye ulaşmakta zorluk ve teknolojinin pahalı olması olarak ifade etmişlerdir. Ayrıca Kalay ve Kızıldere (2015) ise yaptıkları araştırmada ürün ve süreç inovasyonu yapan firmaların ürünü pazarda tanıtmaya ve Ar-Ge için ciddi harcamalar yaptıklarını, bunun için yüksek finansal destek aldıklarını, diğer kişi ve kurumlarla iş birliği yaptıklarını, özellikle müşteriler, tedarikçiler, rakip firmalar ve Ar-Ge merkezleri ile iş birliği içerisinde olduklarını tespit ederek inovasyonun önündeki en önemli engellerin fiyat rekabeti, yüksek maliyet, kalifiye personele sahip olunamaması gibi engeller olduğunu belirtmişlerdir.

Yukarıda belirtildiği gibi yazında inovasyon güçlüklerinin belirlenmesi ağırlıklı olarak mali kaynakların yetersizliği, bilgi eksikliği, nitelikli personel eksikliği, çalışanların inovasyona direnç göstermesi, inovasyonu destekleyici örgüt kültürünün olmayışı ve dış çevre kaynaklı olduğu görülmektedir (Baldwin ve Lin, 2002; Mohnen ve Röller, 2005; D'Este vd., 2012; Hölzl ve Janger, 2012; Segarra-Blasco vd., 2008; Bergemann ve Hege, 2005; Ireland ve Webb, 2007; Mosey vd., 2002; Frenkel, 2003; Frishammar ve Ake Hörte, 2005).

İnovasyon güçlükleriyle ilgili her güçlüğün niteliğinin ve öneminin incelenerek yenilik sürecindeki her engelin etkisi, sonuçları ve etkilerinin dikkate alınması gerektiğinden bu çalışmada inovasyon güçlükleri iç ve dış etkenler olarak gruplandırılmaya çalışılmıştır. Duarte vd., (2017)'a göre inovasyon engellerini birkaç yolla sınıflandırmak mümkündür. Bu sınıflandırma içerisinde en yaygın kullanılan sınıflama ise içsel ve dışsal engeller sınıflandırmasıdır. Sabuncu (2014) da inovasyon engellerini dışsal ve içsel engeller olarak iki grupta değerlendirmiştir. Dışsal engelleri müşterilerden gelen olumsuz tepkiler, yaşanan bürokratik engeller, Ar-Ge merkezlerine giriş ile ilgili yaşanan engeller, tekelleşmenin getirdiği engeller, ortak girişimde bulunulabilecek firmaların azlığı, faaliyette bulunulan sektörde inovasyona gerek olmaması, teknolojiye ulaşımın zor ya da pahalı olması, yapılan inovasyonun kolayca taklit edilebilmesi ve devlet desteğinin az olması gibi engellerle ifade etmiştir. İçsel engeller olarak ise, inovasyon için yeterli ödeneğin ayrılmamış

olması, çalışanların yeterli eğitime sahip olmaması ve iş tecrübelerinin az olması, çalışanların inovasyona karşı tepkili olması, daha önce yapılan inovasyon çalışmaları nedeniyle inovasyona gerek duyulmaması, inovasyon faaliyetleri için yeterli zaman ayrılamaması gibi engellerle ifade edilmiştir.

Bu çalışmada imalat firmalarının inovasyon önündeki engellerini tespit etmek amacıyla öncelikle ilk 1000 sanayi firması içerisinde 42 firmadan görüş alınmıştır. Elde edilen bilgiler doğrultusunda bir ölçek hazırlanmıştır. Hazırlanan ölçek Gaziantep ve Adana’da faaliyet gösteren 182 imalat firmasına anket ile sorulmuş ve inovasyonun önündeki engellerle ilgili bir ölçek geliştirme çalışması yapılmıştır. Ayrıca çalışma kapsamında Ar-Ge personel sayısına ve geliştirilen yeni ürün sayısına göre inovasyonda karşılaşılan güçlüklerin anlamlı farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir.

2. Yöntem ve Bulgular

Bu çalışmada imalat firmalarının inovasyon faaliyetlerinde karşılaştıkları güçlükler belirlenmeye çalışılmış ve bu güçlükleri tespit amacıyla bir ölçek geliştirilmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla öncelikle ilk 1000 sanayi firması Ar-Ge sorumlularına “inovasyon faaliyetlerinde karşılaştıkları güçlüklerin neler olduğu” mail ile sorulmuştur. 42 imalat firmasının Ar-Ge sorumlusunda cevap alınmıştır. Verilen cevaplar neticesinde ölçek maddeleri hazırlanmıştır. Sektörel bazda Ar-Ge sorumlularından alınan cevaplar sektörler itibari ile Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1: İnovasyon Güçlükleri İle İlgili Cevaplar

Sektör	Cevap
İlaç	Yetkin, yüksek nitelikli insan kaynağı ihtiyacı. Ar-Ge sonucu elde edilen inovatif ürünlerin geri ödeme sisteminde düşük fiyatlandırılması inovasyona yönelik yatırımları baltalamaktadır.
Polyester	Nitelikli eleman ve Sanayi-Üniversite iş birliğinin az olması. AR-GE Personeli maalesef AR-GE kültüründen yoksun olarak mezun olmaktadır. Anca kazandığı tecrübeler sonucunda AR-GE yapar hale gelmektedir. Sanayi ve Üniversite iş birliğine en güzel örnek çalışan tezlerin belki %10 luk kısmı sanayiye uyarlanabilir nitelikte olmasıdır.
Mobilya	En büyük güçlük yetişmiş İnsan Kaynağı. Disiplinler arası düşünebilen, takım çalışmalarına yatkın, gelişime açık, yetkin eleman sıkıntısı
Tekstil	Ar-ge merkezi olmamıza rağmen literatür taramasında kısıtlıyız. Bu konudaki yetkimizin bir üniversite bünyesi ile denk tutulması, ar-ge merkezlerinin üniversitelerin laboratuvar hizmetlerini kullanabilmeleri için teşvik edilmeleri gerekiyor
Sağlık	Literatür araştırması
Tekstil	Fikri geliştirirken çizeceğimiz yol ve kullanacağımız akademik dil konusunda bazı zorluklar yaşıyoruz diyebiliriz. Proje konularımız için buna ek olarak projelerimize destek olacak doğru akademisyen bulmak sandığımız kadar kolay olmuyor. Aslında firmaların ön araştırma yapmak için aslında bir akademisyen havuzuna ihtiyacımız var
Gıda	Finansman, Kaynak yetersizliği, Teçhizat yetersizliği, Personel yetersizliği, Zaman yetersizliği
Temizlik	Çeşitli San-Tez ve Tübitak çalışmalarımız oldu ve bu çalışmaların çıktıkları ile incelemeli Avrupa Patent ve yerli patentler de almak suretiyle küçük çaplı hammadde üretim tesisi kurduk. Şu an kendi ürettiğimiz ürünlerde bu hammaddeleri kullanmaktayız. Bu tesisi büyütme senaryoları geliştirdik. Neticede sentezlediğimiz kimyasallar ülkemizde üretilmiyor. Hatta bazılarının Avrupa’da karşılığı da yok, Ancak küresel yani global şirketler maalesef inovasyonu süreklilikten koparıyor. Satışı düşündüğünüzde fiyatlarda hayal kırıklığı yaşıyoruz. Bence bizim ülke olarak sorunumuz şu; ağır sanayi yatırımları, sanayi reformları yapılmadıkça endüstrinin ihtiyacı olan tüm girdilerde dışa bağlı iseniz süreklilik açısından başarısız oluyorsunuz. Neticede ne üretirseniz üretin, hammaddenin de bir hammaddesi olacak.
Makine	Faaliyetlerin pahalı olması, Yeterince teknik destek alınmaması, bölgede kalifiye eleman azlığı
Otomotiv	Yeniliğe kapalı insanlar ile inovasyon yapılması çok zor. Biraz daha zaman gerekiyor.
Sağlık	Maddi kaynak gelişim ve dönüşüm sisteminin olmaması
Gıda	Ürün maliyetinin artması, personel ve zaman kısıtı, satış yapılan piyasanın tanınmaması, müşteri beklentilerinin iyi analiz edilememesi
Tekstil	Yetersiz bütçe, yetersiz risk faktörü

Otomotiv	İnovatif projeler için ayrılan bütçe sorunları
İnşaat	Yaptığımız yenilik çalışmalarını destek programlarında kabul görmemektedir
Tekstil	Kurum içi iletişimsizlik
Kimya	İşler yolunda gidiyor düşüncesiyle yenilik faaliyetlerinde bulunmamak
Kağıt	Hammadde ve yarı mamulleri ithal ediyor olmamız nedeniyle yurtdışında faaliyet gösteren firmalarla rekabet etmekte zorlanmamız
Tekstil	Üretim planlama, ürünlerin ar-ge ve protokol hazırlıkları, Bakanlık başvuruları ve izin süreleri ortalama 2-5 yıl arası bir zaman gerektiriyor. Bu süre zarfında yatırımcıya maddi dönüş olmadığı için firma tüm kazandığını ar-ge ve yeni yatırımlara ayırmak zorunda kalıyor. Bu da süreci uzatıyor. Kademeli ilerleme süreci uzattığı için çok sayıda ürünle çalışmak mümkün olmuyor. Birkaç yılda bitirilebilecek işler maddi yetersizliklerden on yıllara uzuyor.
Kablo	Plansızlık
Elektrik	İnovatif ürünler yaparken pazar araştırmasının yeterli şekilde yapılmaması
Enerji	Farkındalık seviyesinin düşük olması, çalışanların katılımının sağlanamaması
Gıda	Yetişmiş kalifiye eleman ve personel yetersizliği
İnşaat	Çalışanların inovasyona yeteri katkıyı sağlayamaması
Gıda	Pazar lideri ile aynı ürün talep edilmesi. Çok ucuza satılan rakip ürünlerden daha da ucuza satılabilecek benzer ürün talebi
Tekstil	Hammadde çeşitliliğinin kısıtlı olması
Gıda	Personel Yetersizliği
Mobilya	Çalışanlarımızın değişime ayak uydurmada yeterince esnek olamaması
Elektronik	Maliyet Azaltma Çalışmaları
Kimya	Pazardaki belirsizlikler nedeniyle yeni ürünlerin öngörülebilmesi.
Savunma	Bilgilere kolay erişim sağlanamaması
Tekstil	Firma yönetiminin inovasyon faaliyetlerinde yeterli desteği vermemesi.
Plastik	Ar-Ge yapılırken üretici para harcıyıp yeni bir bilgi (proses, ürün, verimlilik, sonuç, v.b.) elde etmektedir. Bu bilginin paraya dönüşme aşamasında inovasyon süreci etkilidir. Örneğin yeni özel bir kumaş geliştirdiniz. Bu kumaş yanmayan, kokmayan, terletmeyen bir kumaş olsun. Pazara sunulduğunda tüketicinin beklentisinden fazla bir özellik vermek, bazen inandırıcılığı yitirmekte veya bu özelliklerin test edilebilir özelliklerinin olmaması, o ürünün satışını direkt etkileyen unsur olmakta. Yani siz ne kadar özellikli ürün yaparsanız yapın, ürüne doğru değer yaratma noktasında eksik kalırsanız maalesef ar-geyi inovasyona çeviremezsiniz.
Tekstil	Zaman
Alüminyum	Kullandığımız üretim teknolojisinin kısıtları inovasyon uygulamaları açısından en önemli sorunlardır.
Tekstil	Ekonomik

Gıda	Rakip firmaların yeni ürün çalışmalarını yeteri kadar analiz edemiyor olmamız.
Elektrik	İnovatif ürünler ar-ge de geliştiriliyor, akreditif laboratuvarlarımız da destekleniyor. satışları düşük kalıyor. Pazarda pazarın gerekliliği olan yenilikçi ürünleri yabancı sermayeli firmalardan ne yazık ki daha sonra gerçekleştiriliyor olması
Tekstil	Sektör itibari ile hızla değişen moda, kısa sürede ürün üretme ve teslimat zorunluluğu, yenilikçi rekabetçi ürünleri ilk pazara sunma gereklilikleri nedenleri ürüne ait patent ve faydalı model alınması süresini ortadan kaldırmaktadır
Metal	Kültür stratejiyi yer maalesef.
Transformatör	Maddiyat
Makine	Departmanların katılımları, yatırım kararları

Sahadan alınan görüşler doğrultusunda aşağıdaki sorular oluşturulmuştur.

İçsel faktörlerden kaynaklı sorunlar:

S1.Çalıştırılan personelin niteliği yenilikçi faaliyetlerde bulunmaya engel olmaktadır.

S2.Yenilik faaliyetlerine yeterli kaynağın ayrılamaması.

S3.İşletmede yenilikçi çalışmaları motive edecek ortamın bulunmaması.

S4.Rakip firmaların yeni ürün çalışmalarının yeterince analiz edilememesi

S5.Kurum içi iletişimsizlik

S6.Yönetimin işler iyi gidiyor düşüncesiyle yeniliği önemsememesi

S7.Planlama yetersizliği

S8.Yenilik faaliyetlerine çalışanların katılımının sağlanamaması

S9.Şirket içi eğitimlerin yeterli olmaması

Dışsal faktörlerden kaynaklı sorunlar:

S10. Pazardaki belirsizlikler nedeniyle yeni ürünlerin öngörülememesi.

S11.Hammadde ve enerji maliyetlerinin yüksek olması

S12.Destek kurumlarında bürokratik işlemlerin çok olması.

S13.Modanın hızla değişmesi.

S14.Çok ucuza satılan rakip ürünlerden daha da ucuza satılabilecek benzer ürün talebi

S15.Yapılan lisansüstü tezlerin piyasa beklentilerini karşılayamaması

S16.Üniversite-sanayi işbirliğinin yeterli düzeyde olmaması ve Üniversitelerin laboratuvar hizmetlerinden faydalanılamaması.

S17.Müşteri beklentilerinin iyi analiz edilememesi

S18.Hammadde çeşitliliğın kısıtlı olması

S19.Kullanılan üretim teknolojisinin kısıtlı olması.

S20.Yenilikçi ürünlerin uluslararası firmalardan daha sonra gerçekleştirilmesi.

Oluşturulan anket formu Gaziantep ve Adana illerinde faaliyet gösteren imalat firmaları üzerinde uygulanmıştır. Sorular katılımcılara 5'li likert ölçeğinde sorulmuştur. Katılımcıların sorulara 1: kesinlikle katılmıyorum, 2: katılmıyorum, 3: kararsızım, 4: katılıyorum ve 5: kesinlikle katılıyorum şeklinde cevap vermeleri istenmiştir.

Araştırma kapsamında Gaziantep'te faaliyet gösteren 84 ve Adana'da faaliyet gösteren 98 imalat firmasından anket ile elde edilen veriler analiz edilmiştir.

Firmaların faaliyet alanına ilişkin bulgular Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Faaliyet Alanı Bulguları

Faaliyet Alanı	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
AHŞAP	7	3.8	3.8
ALUMİNYUM	8	4.4	8.2
ÇELİK	5	2.7	11.0
ÇİMENTO	11	6.0	17.0
ÇİT PANEL VE BARİYER	7	3.8	20.9
DİŞLİ ÜRETİMİ	5	2.7	23.6
GIDA	8	4.4	28.0
GÜBRE VE TARIM	7	3.8	31.9
HALI ÜRETİMİ	33	18.1	50.0
HAZIR GIYİM-İPLİK	7	3.8	53.8
ISI SİSTEMLERİ	10	5.5	59.3
İPLİK ÜRETİMİ	6	3.3	62.6
KİMYASAL ÜRÜN İMALATI	17	9.3	72.0
METAL ÜRETİM	7	3.8	75.8
MOBİLYA	5	2.7	78.6
PLASTİK VE AMBALAJ DOKUMA	7	3.8	82.4
TEKSTİL	27	14.8	97.3
VİDA ÜRETİMİ	5	2.7	100.0
Toplam	182	100.0	

Firmaların 33'ü halı üretimi, 27'si tekstil, 17'si kimyasal ürün üretimi, 11'i çimento, 10'u ısı sistemleri, 8'i alüminyum, 8'i gıda, 7'si plastik ve ambalaj dokuma, 7'si metal üretimi, 7'si hazır giyim ve iplik, 7'si gübre ve tarım, 7'si çit panel ve bariyer, 6'sı iplik üretimi, 5'i vida üretimi, 5'i mobilya, 5'i dişli üretimi ve 5'i de çelik sahasında faaliyet göstermektedir.

Firmaların faaliyet süresine ilişkin bulgular Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3: Faaliyet Süresi Bulguları

Faaliyet Süresi	Frekans	Yüzde
0-5	43	23.6
6-15	51	28.0
16 yıl ve üzeri	88	48.4
Toplam	182	100.0
Personel Sayısı	Frekans	Yüzde
1-50	5	2.7
51-150	21	11.5
151-250	49	26.9
251 ve üzeri	107	58.8
Ar-Ge Personeli	Frekans	Yüzde
0-5	62	34.1
6-11	76	41.8
12-20	29	15.9
21 ve üzeri	15	8.2
Yeni Ürün Sayısı	Frekans	Yüzde
Yoktur	38	20.9
1-5	59	32.4
6-10	29	15.9
11 ve üzeri	56	30.8
Çalışma Süresi	Frekans	Yüzde
0-5	110	60.4
6-15	66	36.3
16 yıl ve üzeri	6	3.3
Eğitim Durumu	Frekans	Yüzde
İlköğretim	1	0.5
Lise	21	11.5
Üniversite	111	61.0
Lisans üstü	49	26.9

Firmaların 88'si 16 ve üzeri, 51'i 6-15 yıl arası ve 43'ünde 0-5 yıl arası faaliyet göstermektedir. 107'si 251 ve üzeri, 49'u 151-250 arası, 21'i 51-150 arası ve 5'i de 1-50 arası personel çalıştırmaktadır. Firmaların genelinin büyük ölçekli firmalar olduğu görülmektedir. 161'inin Ar-Ge

departmanı bulunmakta ve 21'inin ise bulunmamaktadır. Firmaların 76'sı 6-11 arası, 62'si 0-5 arası, 29'u 11-20 arası ve 15'i de 21 ve üzeri Ar-Ge personeli istihdam etmektedir. Son 5 yıl içerisinde firmaların 59'u 1-5 arası, 56'sı 11 ve üzeri, 29'u 6-10 arası yeni ürün geliştirmiş iken 38'i yeni ürün geliştirmemiştir. Araştırmaya katılan firma çalışanlarının 110'u 0-5 yıl arası, 66'sı 6-15 yıl arası ve 6'sı da 16 yıl ve üzeri firmada göre yapmaktadır. 111'i üniversite, 49'u lisansüstü, 21'i lise ve 1'i de ilköğretim seviyesinde eğitim görmüştür.

Ölçeğin genel yapı geçerliği ve güvenilirliğini test edebilmek için açıklayıcı faktör analizi (AFA), doğrulayıcı faktör analizi (DFA) ve güvenilirlik analizi yapılmıştır. AFA sonucu elde edilen faktör yüklerine ilişkin bulguları Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4: Açıklayıcı Faktör Analizi

Maddeler	İçsel Engeller	Dışsal Engeller	Alfa	AVE	CR
S7.Planlama yetersizliği	0.753				
S9.Şirket içi eğitimlerin yeterli olmaması	0.738				
S8.Yenilik faaliyetlerine çalışanların katılımının sağlanamaması	0.719				
S4.Rakip firmaların yeni ürün çalışmalarının yeterince analiz edilememesi	0.673		0.819	0.46	0.85
S5.Kurum içi iletişimsizlik	0.646				
S6.Yönetimin işler iyi gidiyor düşüncesiyle yeniliği önemsememesi	0.636				
S3.İşletmede yenilikçi çalışmaları motive edecek ortamın bulunmaması	0.559				
S12.Destek kurumlarında bürokratik işlemlerin çok olması		0.763			
S11.Hammadde ve enerji maliyetlerinin yüksek olması		0.762			
S14.Çok ucuza satılan rakip ürünlerden daha da ucuza satılabilecek benzer ürün talebi		0.668	0.789	0.46	0.84
S13.Modanın hızla değişmesi		0.664			
S15.Yapılan lisansüstü tezlerin piyasa beklentilerini karşılayamaması		0.609			
S10. Pazardaki belirsizlikler nedeniyle yeni ürünlerin öngörülememesi.		0.588			

AFA sonucu ölçek 2 boyut altında toplanmıştır. Maddeler faktör yüküne göre sıralanmıştır. İçsel engeller boyutu için faktör yükleri 0.559 ile 0.753 arasında elde edilmiştir. En yüksek faktör yüküne sahip olan madde "Planlama yetersizliği" maddesi olurken en düşük faktör yüküne sahip olan madde "İşletmede yenilikçi çalışmaları motive edecek ortamın bulunmaması" olarak elde edilmiştir. S1, S2 faktör yükleri düşük çıktığı ve farklı faktöre yüklendiği için analizden çıkarılmıştır. Dışsal engeller boyutu için ise faktör yükleri 0.588 ile 0.763 arasında elde edilmiştir. En yüksek faktör yüküne sahip olan madde "Destek kurumlarında bürokratik işlemlerin çok olması" maddesi olurken en düşük faktör yüküne sahip olan madde "Pazardaki belirsizlikler nedeniyle yeni ürünlerin öngörülememesi" olarak elde edilmiştir. S16, S17, S18 ve S19 faktör yükleri düşük çıktığı ve farklı faktörlere yüklenmiş olmaları nedeniyle analizden çıkarılmıştır (Kalaycı, 2014). KMO değeri 0.801, ki kare değeri 806.496, serbestlik derecesi 78 ve anlamlılık düzeyi 0.000 olarak elde edilmiştir. Bu bulgular örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yeterli olduğunu ve maddeler arasındaki korelasyon ilişkisinin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir (Kalaycı, 2014). Açıklayıcı faktör analizi sonucu ayrıca ölçeğin toplam varyansın %50.644'ünü açıkladığı bulgusuna ulaşılmıştır. Güvenilirlik analizi sonucu alfa katsayısı içsel engeller boyutu için 0.819 ve dışsal engeller boyutu için 0.789 olarak elde edilmiştir. Genel ölçek için ise 0.830 olarak bulunmuştur. Bu bulguda ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir. CR değerinin de 0.70'in üzerinde bulunmuş olması komposit geçerliliğin sağlandığını göstermektedir (Yang vd., 2006).

Tanımlayıcı istatistik bulguları Tablo 5'te verilmiştir.

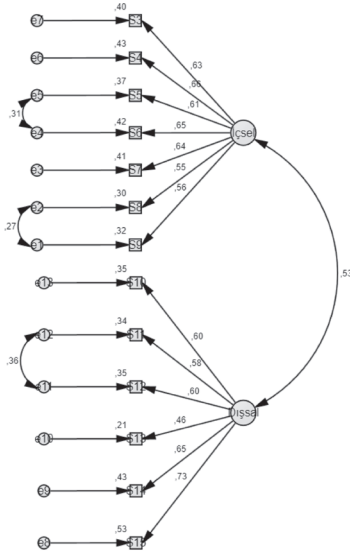
Tablo 5: Tanımlayıcı İstatistik Bulguları

	N	Min.	Max.	Ort.	Std. Sapma	Çarpıklık	Basıklık
S3.İşletmede yenilikçi çalışmaları motive edecek ortamın bulunmaması	182	1.0	5.0	2.571	1.1813	0.193	1.070
S4.Rakip firmaların yeni ürün çalışmalarının yeterince analiz edilememesi	182	1.0	5.0	2.555	1.1099	0.338	0.693
S5.Kurumiçi iletişimsizlik	182	1.0	5.0	2.379	1.1819	0.526	0.693

S6.Yönetimin işler iyi gidiyor düşüncesiyle yeniliği önemsememesi	182	1.0	5.0	2.522	1.1404	0.160	1.099
S7.Planlama yetersizliği	182	1.0	5.0	2.747	1.1134	0.126	0.863
S8.Yenilik faaliyetlerine çalışanların katılımının sağlanamaması	182	1.0	5.0	2.874	1.1802	0.105	0.876
S9.Şirket içi eğitimlerin yeterli olmaması	182	1.0	5.0	2.907	1.1453	0.051	0.927
S10.Pazardaki belirsizlikler nedeniyle yeni ürünlerin öngörülememesi.	182	1.0	5.0	2.868	1.0844	-0.024	0.725
S11.Hammadde ve enerji maliyetlerinin yüksek olması	182	1.0	5.0	3.181	1.0327	-0.310	0.333
S12.Destek kurumlarında bürokratik işlemlerin çok olması	182	1.0	5.0	3.165	1.0539	-0.335	0.369
S13.Modanın hızla değişmesi	182	1.0	5.0	3.000	1.1273	-0.094	0.879
S14.Çok ucuza satılan rakip ürünlerden daha da ucuza satılabilecek benzer ürün talebi	182	1.0	5.0	2.967	1.1120	0.114	0.681
S15.Yapılan lisansüstü tezlerin piyasa beklentilerini karşılayamaması	182	1.0	5.0	2.731	1.1366	0.158	-0.802

Maddelerin çarpıklık ve basıklık değerleri -2 ile +2 aralığında yer aldığından veriler normal dağılıma sahiptir (Lin vd., 2016). Tablo 5'te maddeler anket sırasına göre sıralanmıştır. En yüksek ortalamaya sahip olan madde 3.181 ortalama değer ile "Hammadde ve enerji maliyetlerinin yüksek olması" olarak elde edilmiştir. Bunu 3.165 ortalama ile "Destek kurumlarında bürokratik işlemlerin çok olması" maddesi ile 3.000 ortalama ile "Modanın hızla değişmesi" maddeleri takip etmektedir. En düşük ortalamaya sahip olan madde ise 2.379 ortalama değer ile "Kurum içi iletişimsizlik" olarak elde edilmiştir. Bunu 2.522 ortalama ile "Yönetimin işler iyi gidiyor düşüncesiyle yeniliği önemsememesi" ve 2.555 ortalama ile "Rakip firmaların yeni ürün çalışmalarının yeterince analiz edilememesi" maddeleri takip etmektedir.

AFA dan sonra DFA yapılmıştır. DFA diyagramı Şekil 1'de ve DFA neticesinde ulaşılan uyum iyiliği değerleri Tablo 6'da verilmiştir.



Şekil 1: DFA Diyagramı

Yapılan DFA sonucunda içsel boyutların faktör yükleri 0.55 ile 0.66 arasında, dışsal boyutların faktör yükleri ise 0.46 ile 0.73 arasında elde edilmiştir. İçsel ve dışsal boyutlar arasında aynı düzeyde orta seviyede korelasyon bulunduğu tespit edilmiştir ($r:0.53$). Uyum iyiliği değerlerini elde edebilmek için S5 ile S6, S8 ile S9 ve S11 ile S12 arasında modifikasyon yapılmıştır.

Tablo 6: DFA Uyum İyiliği Değerleri

	χ^2	sd	χ^2/sd	GFI	AGFI	CFI	RMSEA
Kriter			≤ 5	$\geq,85$	$\geq,80$	$\geq,90$	$\leq,08$
	115.752	58	1.96	0.912	0.861	0.923	0.074

DFA sonucu ölçeğin kabul edilebilir uyum iyiliği kriterlerini sağladığı tespit edilmiştir (Çetin ve Basım, 2012; Lin vd., 2006).

İnovasyon faaliyetlerinde Ar-Ge yatırımlarının ve yeni ürün geliştirmenin de önem arz etmesi nedeniyle araştırma kapsamında ayrıca aşağıdaki hipotezler kurularak test edilmiştir.

H1: İçsel sorunlar Ar-Ge personel sayısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H2: Dışsal sorunlar Ar-Ge personel sayısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H3: İçsel sorunlar geliştirilen yeni ürün sayısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

H4: Dışsal sorunlar geliştirilen yeni ürün sayısına göre anlamlı farklılık göstermektedir.

Araştırma kapsamında ayrıca inovasyon güçlüklerinin Ar-Ge personel sayısına ve geliştirilen yeni ürün sayısına göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir. Bu amaçla anova testleri yapılmıştır. Ar-Ge personel sayısına göre farklılık analizi sonuçları Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7: Ar-Ge Personel Sayısına Göre Farklılık Analizi Sonuçları

		Kareler Toplamı	sd	Kareler Ort.	F	Anlamlılık
İçsel sorunlar	Gruplar arası	10.975	3	3.658	6.262	0.000
	Gruplar içi	103.984	178	.584		
	Toplam	114.958	181			
Dışsal sorunlar	Gruplar arası	4.961	3	1.654	2.942	0.035
	Gruplar içi	100.056	178	.562		
	Toplam	105.016	181			

Analiz sonucunda içsel ve dışsal sorunların anlamlılık düzeyleri 0,05'in altında bulunduğundan dolayı Ar-Ge personel sayısına göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Farklılığın yönü için tukey sonuçlarına bakılmıştır. Tukey sonuçları Tablo 8'de verilmiştir.

Tablo 8: Ar-Ge Personel Sayısı Tukey Sonuçları

Bağımlı Değişken		Ortalama Fark	Std. Hata	Ortalama	
İçsel Sorunlar	0-5	6-11	0.52941*	0.13080	
		12-20	0.53297*	0.17195	2.986
		21 ve üzeri	0.35760	0.21993	
	6-11	0-5	-0.52941*	0.13080	
		12-20	0.00356	0.16683	2.457
		21 ve üzeri	-0.17180	0.21594	
	12-20	0-5	-0.53297*	0.17195	
		6-11	-0.00356	0.16683	2.453
		21 ve üzeri	-0.17537	0.24308	
	21 ve üzeri	0-5	-0.35760	0.21993	
		6-11	0.17180	0.21594	2.629
		12-20	0.17537	0.24308	
Dışsal Sorunlar	0-5	6-11	-0.01394	0.12831	
		12-20	-0.19142	0.16867	2.901
		21 ve üzeri	-0.58835*	0.21573	
	6-11	0-5	0.01394	0.12831	
		12-20	-0.17748	0.16364	2.914
		21 ve üzeri	-0.57442*	0.21183	
	12-20	0-5	0.19142	0.16867	
		6-11	0.17748	0.16364	3.092
		21 ve üzeri	-0.39693	0.23845	
	21 ve üzeri	0-5	0.58835*	0.21573	
		6-11	0.57442*	0.21183	3.489
		12-20	0.39693	0.23845	

Tukey sonuçlarına göre 0-5 arası Ar-Ge personeli olan firmalar ile 6-11 arası ve 12-20 arası Ar-Ge personeli çalıştıran firmaların içsel kaynaklı inovasyon güçlükleri 0,05 anlamlılık düzeyinde anlamlı farklılık göstermektedir. Ortalama değerler incelendiğinde 0-5 arası Ar-Ge personeli çalıştıran firmaların ortalaması 2.986 ortalama değeri ile en yüksek ortalamaya sahip olduğundan dolayı farklılık 0-5 arası personel

çalıştıran firmalar lehine bulunmuştur. Bu bulgu 0-5 arası Ar-Ge personeli çalıştıran firmaların 6-11 ve 12-20 arası Ar-Ge personeli çalıştıran firmalara kıyasla daha fazla içsel sorunlar yaşadığı bilgisini vermektedir. Bu bulgu Ar-Ge personel açısından yeterli yatırımı yapmamış olan firmaların inovasyonda içsel sorunlar yaşamış olduğu anlamına gelmektedir. İnovasyonda yaşanan dışsal sorunların ise 21 ve üzeri Ar-Ge personeli bulunan firmalar ile 0-5 arası ve 6-11 arası Ar-Ge personeli bulunan firmalar arasında ve ortalama değeri 3,489 ortalama ile ortalaması en yüksek olanın 21 ve üzeri Ar-Ge personeli bulunan firmalar olması nedeniyle bu firmalar lehine anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Bu bulgu 21 ve üzeri Ar-Ge personeli bulunan firmaların 0-5 arası ve 6-11 arası Ar-Ge personeli bulunan firmalara nazaran daha fazla dışsal sorunla karşılaştığı anlamına gelmektedir. Böyle bir sonuç elde edilmesinin nedeninin daha ziyade büyük ölçekli firmaların Ar-Ge personeline daha fazla yatırım yapmalarının beklenmesi nedeniyle ve bu firmaların dış etkenlere daha bağımlı olduğu düşünüldüğünden kaynaklandığı tahmin edilmektedir. Analiz neticesinde H1 ve H2 hipotezleri desteklenmiştir.

İnovasyonda yaşanan içsel ve dışsal sorunların son 5 yıl içerisinde geliştirilen yeni ürün sayısına göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği de incelenmiştir. Farklılık analizi sonuçları Tablo 9’da verilmiştir.

Tablo 9: Geliştirilen Yeni Ürün Sayısına Göre Farklılık Analizi Sonuçları

		Kareler Toplamı	sd	Kareler Ort.	F	Anlamlılık
İçsel sorunlar	Gruplar arası	3.195	3	1.065	1.696	0.170
	Gruplar içi	111.763	178	0.628		
	Toplam	114.958	181			
Dışsal sorunlar	Gruplar arası	4.509	3	1.503	2.662	0.050
	Gruplar içi	100.508	178	0.565		
	Toplam	105.016	181			

Analiz sonucunda inovasyonda karşılaşılan dışsal sorunların son 5 yıl içerisinde geliştirilen yeni ürün sayısına göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Farklılığın yönü için tukey sonuçları değerlendirilmiştir. Tukey sonuçları Tablo 10’da verilmiştir.

Tablo 10: Geliştirilen Yeni Ürün Sayısı Tukey Sonuçları

Bağımlı Değişken		Ortalama Fark	Std. Hata	Ortalama	
Dışsal Sorunlar	Yoktur	1-5	-0.16057	0.15630	
		6-10	-0.48972*	0.18528	2.763
		11 ve üzeri	-0.29934	0.15793	
	1-5	Yoktur	0.16057	0.15630	
		6-10	-0.32914	0.17041	2.924
		11 ve üzeri	-0.13877	0.14019	
	6-10	Yoktur	0.48972*	0.18528	
		1-5	0.32914	0.17041	3.253
		11 ve üzeri	0.19037	0.17191	
	11 ve üzeri	Yoktur	0.29934	0.15793	
		1-5	0.13877	0.14019	3.063
		6-10	-0.19037	0.17191	

Tukey sonuçlarına göre inovasyonda yaşanan dışsal sorunlar son 5 yıl içerisinde hiç yeni ürün geliştirmeyen firmalar ile 6-10 arası yeni ürün geliştiren firmalar arasında ortalama değeri 3.253 değeri ile daha yüksek olduğundan dolayı 6-10 arası yeni ürün geliştiren firmalar lehine anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Bu aslında beklenen bir durumdur çünkü yeni ürün geliştirmeyen firmaların inovasyon faaliyetlerinin de düşük olması beklenmektedir. Bu nedenle dışsal sorunlardan bu firmalar çok da etkilenmemektedir. Analiz neticesinde H4 hipotezi desteklenmiş, H3 hipotezi ise desteklenmemiştir.

3. Sonuç ve Öneriler

Günümüz rekabet ortamında inovasyon imalat firmaları için olmazsa olmazlar arasında yer almaktadır. İnovasyon yapabilmek için ise en önemli faktörü üst yönetim oluşturmaktadır. İnovasyonun gerekliliğine öncelikle üst yönetimin inanması gerekmektedir. İnovasyon finansal kaynak ayırmayı da gerekli kılan bir faaliyet olabilmektedir. Bu nedenle üst yönetimin inovasyona ilişkin inancının olmaması durumunda yeterli kaynağın ayrılması da söz konusu olamayacaktır. Üst yönetimin inancı da tek başına yeterli olmayacaktır. Yetişmiş işgücünün temini, mevcut işgücünün eğitilmesi ve yetiştirilmesi, rakip firmaların faaliyetlerinin takip edilmesi, müşteri beklentilerinin erken öngörülebilmesi de inovasyon için yüksek öneme sahiptir.

Bu bağlamda bu çalışmada öncelikli olarak imalat firmalarının inovasyon yaparken karşılaştıkları engeller tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu

amaçla ilk 1000 sanayi firmasının Ar-Ge sorumlularına mail ile inovasyon faaliyetlerinde karşılaştıkları güçlüklerin neler olduğu sorulmuştur. 42 firmanın Ar-Ge sorumlusundan geri dönüş alınmıştır. Verilen cevaplar incelenerek inovasyon güçlükleri ile ilgili ölçek maddeleri hazırlanmıştır. Hazırlanan ölçek Adana ve Gaziantep illerinde faaliyet göstermekte olan 182 imalat firmasına anket ile sorulmuştur. Firmaların 33'ü halı üretimi, 27'si tekstil, 17'si kimyasal ürün üretimi, 11'i çimento, 10'u ısı sistemleri, 8'i alüminyum, 8'i gıda, 7'si plastik ve ambalaj dokuma, 7'si metal üretimi, 7'si hazır giyim ve iplik, 7'si gübre ve tarım, 7'si çit panel ve bariyer, 6'sı iplik üretimi, 5'i vida üretimi, 5'i mobilya, 5'i dışı üretimi ve 5'i de çelik sahasında faaliyet göstermektedir. Örnekleme yer alan sektörlerin tamamı inovasyonun önemli olduğu sektörlerdir.

Araştırma kapsamında öncelikle ölçeklerin yapı geçerliği ve güvenilirliğini test edebilmek için AFA, DFA ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Ölçeklerin yapı geçerliği ve güvenilirliği şartlarını sağladığı tespit edilmiştir. KFA ve DFA neticesinde ölçeğin iki boyut altında toplandığı tespit edilmiştir. Boyutlar içsel engeller ve dışsal engeller olarak tanımlanmıştır. Araştırmanın bulguları Duarte vd. (2017) ve Sabuncu (2014) çalışmaları ile tutarlılık göstermektedir.

İnovasyon faaliyetlerinin yüksek olduğu tahmin edilen ilk 1000 sanayi firmasından elde edilen veriler göstermektedir ki yüksek nitelikli ve yetişmiş insan kaynağına firmalar ciddi seviyede ihtiyaç duymakta ve bunun eksikliğini yaşamaktadır. İnovasyon yeterli maddi kaynağın ayrılamaması da önemli sorunlar arasında görülmektedir. Bu bulgular inovasyon ve Ar-Ge faaliyetlerinde firmalara çeşitli destek kurumları tarafından verilen desteğin artırılması gerekliliğini göstermektedir. Firmalar da inovasyon için hem yetişmiş insan gücünü elde etmek hem de mevcut insan gücünü yetiştirebilmek ve geliştirebilmek için azami gayret göstermelidir ve bunun için kaynak ayırmalıdır.

Gaziantep ve Adana illerinde faaliyet gösteren firmalardan 3,000 ortalamanın üzerinde cevaplanan maddeler 3,181 ortalama değer ile "Hammadde ve enerji maliyetlerinin yüksek olması" olarak elde edilmiştir. Bunu 3,165 ortalama ile "Destek kurumlarında bürokratik işlemlerin çok olması" maddesi ile 3,000 ortalama ile "Modanın hızla değişmesi" maddeleri takip etmektedir. Bu bulgu firmaların hammadde ve enerji maliyetlerinin yüksek olmasını inovasyon faaliyetlerinde en

önemli engel olarak gördüklerini göstermektedir. Ayrıca firmalar destek kurumlarındaki bürokratik işlemlerin çok olmasını da inovasyon faaliyetleri için önemli bir engel olarak tanımlamaktadır. Modanın hızla değişmesi de firmalar için önemli bir faktördür. Bu bulgu firmaların pazardaki değişimleri yakından takip etmelerinin önemli olduğunu göstermektedir. 2,75 ile 3,00 ortalama arasında kalan maddeler ise "Planlama yetersizliği", "Yenilik faaliyetlerine çalışanların katılımının sağlanamaması", "Şirket içi eğitimlerin yeterli olmaması", "Pazardaki belirsizlikler nedeniyle yeni ürünlerin öngörülememesi.", "Çok ucuza satılan rakip ürünlerden daha da ucuza satılabilecek benzer ürün talebi" şeklinde elde edilmiştir. Bu bulgular da göstermektedir imalat firmalarında inovasyon faaliyetleri için planlamada yetersizlik söz konusu olmaktadır. Bu durum ise yöneticilerin planlama konusuna gerekli hassasiyeti göstermeleri ile çözülebilecek bir husustur. İnovasyon faaliyetlerine çalışanların katılamaması ise diğer önemli bir konudur. Bunun için çalışanların değişime karşı dirençlerinin kırılması, inovatif faaliyetler için teşvik edici uygulamaların yapılması, uygulanabilirliği olmayan fikirler de olmak üzere her çalışanın fikrine saygı duyulması gerekli çözümler olacaktır. Şirket içi eğitimlerin artırılması ya da verilerin eğitimlerin niteliğinin geliştirilmesi inovasyon yolunda önemli bir gelişme olacaktır. Araştırma sonuçları göstermektedir ki faaliyette bulunan pazardaki değişimlerin yakından takip edilmesi, müşterilerden inovasyon talepleri için sürekli olarak geri bildirim alınması inovasyonun önündeki önemli bir engeli hafifletecektir.

Araştırma kapsamında iç ve dış inovasyon engellerinin Ar-Ge personel sayısı ve geliştirilen yeni ürün sayısına göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği de test edilmiştir. Bu testin yapılmasındaki amaç, Ar-Ge ye ve yeni ürün geliştirme faaliyetlerine önem veren ve az önem veren firmaların inovasyonda karşılaştıkları güçlüklerin anlamlı farklılık gösterip göstermediğini ortaya koymaktır. Analizler neticesinde Ar-Ge personel açısından yeterli yatırımı yapmamış olan firmaların inovasyonda içsel sorunları yeterli yatırımı yapmış olanlara göre daha fazla yaşadıkları bulgusuna ulaşılmıştır. Bu bulgu firma içerisinde Ar-Ge departmanına önem verilmesinin inovasyonda karşılaşılan içsel sorunları da ortadan kaldırdığı anlamına gelmektedir. Analiz neticesinde ayrıca 21 ve üzeri Ar-Ge personeli bulunan firmaların 0-5 arası ve 6-11 arası Ar-Ge personeli bulunan firmalara nazaran daha fazla dışsal sorunla

karşılaştığı bulgusu elde edilmiştir. Böyle bir sonuç elde edilmesinin nedeninin daha ziyade büyük ölçekli firmaların Ar-Ge personeline daha fazla yatırım yapmalarının beklenmesi nedeniyle ve bu firmaların dış etkenlere daha bağımlı olduğu düşünüldüğünden kaynaklandığı tahmin edilmektedir. Yapılan analiz sonucunda inovasyonla ilgili dışsal sorunların son 5 yıl içerisinde hiç yeni ürün geliştirmeyen firmalar ile 6-10 arası yeni ürün geliştiren firmalar arasında 6-10 arası yeni ürün geliştiren firmalar lehine anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Bu aslında beklenen bir durumdur çünkü yeni ürün geliştirmeyen firmaların inovasyon faaliyetlerinin de düşük olması beklenmektedir. Bu nedenle dışsal sorunlardan bu firmalar çok da etkilenmemektedir.

Bu araştırmanın en önemli kısıtı Gaziantep ve Adana illerindeki imalat firmalarını kapsıyor olmasıdır. Bu iki il de sanayinin gelişmiş olduğu illerdir. Fakat çalışmanın özellikle İstanbul ve Gebze gibi Türkiye sanayisinde önde gelen firmaların yoğun olduğu bölgede yapılması da önem arz etmektedir. Ayrıca imalat firmalarının çeşitli kurum ve kuruluşlarla yapmış oldukları iş birliğinin inovasyon güçlükleri üzerinde etkili olup olmadığının araştırılması alınan desteklerin inovasyon faaliyetlerinde ne derece etkili olduğunu görmek adına önemli olacaktır.

Kaynakça

- Baldwin, J., ve Lin, Z. (2002). "Impediments to Advanced Technology Adoption For Canadian Manufacturers". *Research Policy*, 31(1), s. 1-18.
- Bekmezci, M., ve Mert, İ.S. (2018). "Çalışanların Görev Yaptığı Örgüt Kademesinin İş Tatmini ve Örgüt-Sel Bağlılık Düzeyleri Üzerindeki Etkisi". *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, s. 747-760.
- Bergemann, D., ve Hege, U. (2005). "The Financing of Innovation: Learning and Stopping". *RAND Journal of Economics*, s. 719-752.
- Bulut, C. ve Arbak, H. (2012). *İnovasyon, Direnç ve İletişim: Kavramsal Bir Tartışma*. S. Karaata (Ed.). Yenilik, Yenileşim, İnovasyon Dünyasına Bir Yolculuk. EGIAD Yayınları: İzmir, s-5-19.
- Çetin, F., ve Basım, H. N. (2012). "Örgütsel Psikolojik Sermaye: Bir Ölçek Uyarlama Çalışması". *Amme İdaresi Dergisi*, 45(1), s. 121-137.
- D'Este, P., Iammarino, S., Savona, M., ve von Tunzelmann, N. (2012). "What Hampers Innovation? Revealed Barriers Versus Detering Barriers". *Research Policy*, 41(2), s. 482-488.

- Demirel, Y. ve Tohum, E.U. (2017). "Kobilerde Yenilik Uygulamaları ve Yenilik Engellerinin Belirlenmesi ve Analizi Üzerine Bir Araştırma". *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(3), s. 7-27.
- Duarte, F.A., Madeira, M.J., Moura, D.C., Carvalho, J. ve Miguel Moreira, J.R. (2017). "Barriers to Innovation Activities As Determinants of Ongoing Activities or Abandoned". *International Journal of Innovation Science*, 9(3), s. 244-264.
- Frenkel, A. (2003). "Barriers and Limitations in the Development of Industrial Innovation in the Region". *European Planning Studies*, 11(2), s. 115-137.
- Frishammar, J., ve Ake Hörte, S. (2005). "Managing External Information in Manufacturing Firms: the Impact on Innovation Performance". *Journal of Product Innovation Management*, 22(3), s. 251-266.
- Hözl, W., ve Janger, J. (2012). *Innovation barriers across firms and countries*. WIFO Working Papers.
- Ireland, R.D., ve Webb, J.W. (2007). "Strategic Entrepreneurship: Creating Competitive Advantage Through Streams of Innovation". *Business horizons*, 50(1), s. 49-59.
- Kalay, F. ve Kızıldere, C. (2015). "Türk İşletmelerinin İnovasyon Performansını Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma". *ODÜ Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 5 (13), s. 36-63.
- Kalaycı, Ş. (2014). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkeli İstatistik Teknikleri*, 6. Basım, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Kuşat, N. ve Kösekahyaoglu, L. (2012). "Gıda Sektöründe Firmaların İnovasyon Kararlarını Olumsuz Yönde Etkileyen Faktörler Üzerine Bir İnceleme: Batı Karadeniz Bölgesi örneği". *NEÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, s. 180- 205
- Lin, Y., Luo, J., Cai, S., Ma, S. ve Rong, K. (2016). "Exploring the Service Quality in the E-Commerce Context: A Triadic View". *Industrial Management & Data Systems*, 116(3), s. 388-415.
- Mohnen, P., ve Röller, L.-H. (2005). "Complementarities in Innovation Policy". *European Economic Review*, 49(6), s. 1431-1450.
- Mosey, S., Clare, J.N., ve Woodcock, D.J. (2002). "Innovation Decision Making in British Manufacturing SMEs. *Integrated Manufacturing Systems*, 13(3), s. 176-184.
- Örücü, E., Kılıç, R., ve Savaş, A. (2011). "Kobi'lerde İnovasyon Stratejileri ve İnovasyon Yapmayı Etkileyen Faktörler: Bir Uygulama". *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 12 (1), s. 58-73.
- Sabuncu, B. (2014). "KOBİ'lerde Yenilik ve Engellerinin Tespitine Yönelik Bir

- Araştırma: Denizli Örneği". *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 6(1), s. 103-123.
- Segarra-Blasco, A., Garcia-Quevedo, J., and Teruel-Carrizosa, M. (2008). "Barriers to Innovation and Public Policy in Catalonia". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), s. 431-451.
- Stephenson, C. (2006). "The Three "D's" in Creating a Culture of Innovation". *Ivey Business Journal*.
- Taş S. (2007). "Eğitimde Yenileşmenin Önündeki Engeller (Dört Köşe Tekerlekler)". *SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*,17, s. 183-192.
- Yang, Y., Humphreys, P. ve McIvor, R. (2006). "Business Service Quality in an E-Commerce Environment". *Supply Chain Management: An International Journal*, 11(3), s. 195-201.
- Yeşil, S., Çınar, Ö. ve Uzun, E. (2010). "Kahramanmaraş'ta Faaliyet Gösteren İşletmelerin Yenilik Faaliyetleri Üzerine Bir Alan Araştırması". *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 5 (2), s. 81-100.

TÜRKİYE’DE YABANCILARIN KONUT EDİNİMİ İLE DÖVİZ KURU ARASINDAKİ İLİŞKİ: EŞBÜTÜNLEŞME ANALİZİ (2013-2019)

*Housing In Turkey With The Acquisition Of
Foreign Exchange Rate Relations Between:
Cointegration Analysis (2013-2019)*

Cavid SÜLEYMANLI*

Geliş: 23.07.2019 / *Kabul:* 06.12.2019

DOI: 10.33399/biibfad.595840

Öz

Döviz kurundaki dalgalanmalar ülkede bulunan yabancı vatandaşlar ve yabancı yatırımcıların tasarruf ve yatırım kararları için oldukça önemlidir. Yabancı vatandaşlar gerek ülkede vatandaşlık kazanmak gerekse de yatırım veya kullanım amaçlı konut edinmektedirler. Özellikle, Türkiye`nin turistik ilçelerinde ikincil konut olarak yabancılar tarafından gayrimenkul satın alınmaktadır. Son yıllarda büyük gayrimenkul şirketlerinin ve arabulucuların yabancılar ve yurtdışı pazarlara yönelik pazarlama stratejileri kurulmuş ve Türkiye`deki konut piyasasında yabancı payı artmıştır. Yabancıların gayrimenkul edinirken karşılık şartının kaldırılması, bankaların yabancılar mortgage kredisi vermeye başlaması ve gayrimenkul edinirken KDV`den muaf tutulması kararının ardından yabancıların Türkiye`de konut edinmesi daha da kolaylaşmıştır. Bu etmenlerle birlikte Türk Lirasının ABD doları karşısında değer kaybı da yabancıların konut talebini artırmıştır.

* Öğr.Gör., Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi, İktisat ve İşletme Bölümü, cavidsuleymanli@unec.edu.az, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2381-4085>

Yapılan ampirik çalışmada 2013-2019 zaman dilimini kapsayan aylık veriler ile yabancılara satılan toplam konut satışı ile döviz kuru arasındaki ilişki test edilmiştir. Yapılan eşbütünleşme testi sonucunda her iki değişkenin bir biri ile eşbütünleşik olduğu ve bağımlı değişkenin içsel, bağımsız değişkenin ise dışsal olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Uzun dönem ilişkisindeki sapmaların da ortadan kalktığı hata düzeltme modeli sonucunda görülmüştür. Yapılan zayıf dışsallık testinin sonuçlarına göre ise döviz kuru ile yabancılara satılan konut arasında tek yönlü bir nedensellik bulunmuştur.

Anahtar Kelimler : Döviz Kuru, Yabancı Konut, Eşbütünleşme, Dışsallık, Nedensellik

JEL Kodları: C01; C22 ; E22; F21.

Abstract

Exchange rate fluctuations are very important for saving and investment decisions of foreign citizens and foreign investors in the country. Although foreign citizens need to acquire citizenship in the country, they acquire housing for investment or use. In particular, as a secondary issue in Turkey's tourist district Real estate is bought by foreigners. foreigners and overseas and mediator of the largest real estate companies in recent years established marketing strategies for the market and the housing market has increased the share of foreigners in Turkey. The abolition of the requirement of foreign money in real estate while, begin to give mortgage loans to foreign banks and foreigners in Turkey after the decision to exempt from real estate, while the KDV `has become easier in obtaining housing. With these factors, the depreciation of the Turkish Lira against the US dollar also increased the demand for foreigners' housing.

In the empirical study, the monthly data covering the period of 2013-2019 and the relationship between the sale of the total house sold to foreigners and the exchange rate were tested. As a result of the cointegration test, it was found that both variables were cointegrated and that the dependent variable was the external independent variable. Long-term relationship deviations have been eliminated as a result of the error correction model has been seen. According to the results of the weak externality test, a one-way causality was found between the exchange rate and the housing sold to foreigners.

Keywords: Exchange Rate, Foreign Housing, Cointegration, Externality, Causality

JEL Codes: C01; C22; E22; F21

1. Giriş

Günümüzde konut piyasasının yapısı ve dinamikleri makroekonomik göstergeler üzerinde önemli etkiye sahiptir. Makroiktisat teorisi çerçevesinde konut, yatırım harcamaları olarak görülse de konut piyasasının gelişmesi ve mortgage piyasasının ortaya çıkması ile konut, makroiktisat çerçevesinde bir yatırım olarak görülmekten fazla bir öneme sahip olmuştur. Şöyle ki, son zamanlarda Konut piyasasındaki dinamikler uluslararası krizler yaratacak düzeyde karmaşık bir yapıya sahiptir. 2008 yılında ABD’de yaşanan mortgage krizinin kısa sürede uluslararası ekonomik krize dönüşmesi, konut piyasasının önemini bir daha gözler önüne sermiştir. Yaşanan kriz, konut piyasasının ekonomideki finansal istikrarı, süpergüç bir ekonomideki piyasanın ise uluslararası finansal istikrarı doğrudan etkilediğini fiilen gösterdi.

Konut piyasasının yapısını ve değişim dinamizmini incelemek için fiyatlardaki dalgalanmaların talebi nasıl etkilediğini analiz etmek mümkündür. Konut arzı kısa vadede değişmediğinden talebe kıyasla fiyat esnekliği daha düşüktür. Bu yüzden konut talebi daha çok araştırılan ve üzerinde durulan bir konudur. Literatürde konut talebini etkileyen başlıca faktörlerin; ülkenin sosyal-politik yapısı, gelir dağılımı, ülkedeki istikrar, bireysel tercihler, halkın yatırım ve harcama kararları arasındaki tercihleri ve konut fiyatları olduğu belirtilir.

Yabancıların konut talebini değerlendirmek için konut edinmenin amacı da önem taşımaktadır. Çünkü, amaca bağlı olarak bu talebi etkileyen faktörler farklılık göstermektedir. Yabancılar için ülkenin sosyal-ekonomik durumu, siyasi istikrarı, güvenliği gibi hususlar önem taşımaktadır. Konut fiyatlarındaki değişimler ve ileri yönelik tahminlere dayalı kararları değerlendiren yabancı yatırımcı için konutun fiyatı önemli faktördür. Bu nedenden dolayı edineceği konuta sarf edeceği paranın döviz karşısındaki durumunun da yabancıların konut talebini etkileyecek önemli bir değişken olarak karşımıza çıkmaktadır.

Çalışmada konuyla ilişkili yerli ve uluslararası literatür taranarak, yabancıların konut talebini etkileyen faktörler ve Türkiye’de yabancıların konut edinme kolaylıkları gibi konular kısaca derlenmiştir. Yapılan ampiririk çalışmada Türkiye’de döviz kuru ile yabancılar satılan toplam konut arasındaki uzun ve kısa dönemli ilişki araştırılmış ve değişkenler arasındaki nedensellik analizi yapılmıştır.

2. Yabancıların Konut Talebini Etkileyen Faktörler

Konut edinme insanın en temel ihtiyaçlarından olan barınma gereksinimini karşılamaktadır. Konut edinmek insanların geleceğe yönelik güvenlik kaygılarını azaltmaktadır. Konut edinmeyi tüketim malları ve diğer mallarla karşılaştırdığımızda maliyeti gereğince de hane halkları için en önemli finansal yükümlülük olduğu görülmektedir (Coşkun,2016:125). Genel olarak konut talebini etkileyen faktörleri incelediğimizde dar anlamda bireysel istek ve ekonomik durum, geniş anlamda ise toplumsal yapı, konut fiyatları, toplumun yatırıma veya tasarrufa eğilimini etkileyen faktörler, faiz dereceleri, kredi kolaylığı gibi başlıklar öne çıkmaktadır. Toplumsal düzlemde baktığımızda ise gelir dağılımı, eğitim seviyesi, göç ve kentleşme, nüfus artış hızı, cinsiyet gibi faktörlerin de konut talebini şekillendirdiği görülmektedir.

Makroekonomik açıdan değerlendirdiğimizde para arzı ve ekonomideki para politikası konut talebini etkileyen önemli faktörlerdendir. Çünkü, para arzındaki artış faiz oranlarını düşürür ve böyle olduğu durumda konut edinmenin maliyeti düşer ve talep miktarı artar. Faiz oranları insanların konut satın alma kararlarını etkileyen önemli faktördür. Şöyle ki, faiz oranları yükseldiğinde konut talebi azalır, faizler düştüğünde ise konut talebi artmaktadır (Badurlar, 2008:224). Bu durum yatırım ve tasarruf arasındaki seçimin faize karşı duyarlılığından kaynaklanmaktadır.

Konut talebini etkileyen faktörler bölgeden bölgeye farklılaşmaktadır. Her ülkenin sosyo-demografik durumu gibi koşulları da göz önünde bulundurduğumuzda konut talebini etkileyen faktörler ile ilgili genelleme yapmak zorlaşmaktadır (Uyar ve Kılıç, 2017:293). Gayrimenkul edinme amaçlarını da kullanım, yatırım, kiraya verme, ikincil konut olarak kullanma gibi ayırabiliriz. Burada kira fiyatları, kiracı bulma kolaylıkları gibi faktörler de önemlidir (Lee ve Yan, 2015:733).

Yabancı uyruklu vatandaşların bir ülkede konut edinmesi yerli vatandaşların konut talebini etkileyen bazı faktörlerle aynı olmakla beraber, bazı farklılıklar da içermektedir. Ülkenin kültürel ve toplumsal yapısı, güvenliği, siyasi istikrarı, gelişmişlik düzeyi gibi temel nedenler yabancı vatandaşın hangi ülkede konut edineceğini etkileyen önemli faktörlerlerdir. Yabancı vatandaşlar için konut edinmenin amaçları da farklıdır. Kullanım, servet olarak tutma, kiraya verme, oturum izni veya vatan-

daşlık alma olarak bu amaçları sıralayabiliriz (Bohle, 2014:13). Ülkede yabancı açısından ev alırken senetleşdirmeye işlemlerindeki zorluklar, kredi imkanları, muafiyetler de göz önünde bulundurulmuş hususlardır. Gayrimenkul şirketlerinin yurtdışı piyasasına açılması, reklamları, ülkenin yabancıların konut edinmesini kolaylaştıran politikalar da yabancıların kararlarını etkilemektedir.

3. Türkiye’de Yabancıların Konut Edinimi

Son yıllarda Türkiye’de yabancıların taşınmaz edinmesini kolaylaştıran şartların sağlanması ülkede yabancıların konut talebini artırmış, bununla beraber ülkede konut arzı büyümüştür. Gayrimenkul şirketleri yurtdışı danışmanlıkları kurmuş, özellikle Arap, Rus, Kafkas ve Asya coğrafyasına yönelik pazarlama stratejileri geliştirmişlerdir. Yapılan yasal değişiklikler ülkeye yabancı sermaye girişimi açısından pozitif etki yaratmıştır (Yıldırım, 2017:19). Türkiye son yıllarda orta doğudaki savaşlardan kaçan milyonlarca mülteciye ev satması, yani 4 milyonun üzerinde göçmenin kabul edilmesi de ülkede yabancılara yapılan konut satışının yükselmesindeki önemli etkenlerdendir (Lordoğlu ve Aslan, 2016:792).

Yabancıların Türkiye’de taşınmaz edinmesinin hukuki dayanağı 2644 sayılı Tapu Kanunu ile düzenlenmektedir. Kanuna 18 Mayıs 2012 tarihinde yürürlüğü giren 6302 sayılı kanun ile değişiklik yapılarak yabancı uyrukluların gayrimenkul edinmesinde karşılıklılık şartı kaldırılmıştır. Böylelikle, bu şartın kaldırılmasıyla yabancıların konut edinmesini negatif olarak etkileyen önemli bir etmen ortadan kalkmıştır (Demirli ve Ayyıldırım, 2016:196). Yabancı uyruklu vatandaşlar yasa gereği nitelik bakımından her türlü taşınmaz edinebilmektedirler. Yabancılara yönelik tek sınırlama 30 hektardan fazla taşınmaz edinmeyeceği ve taşınmazı bulunduğu ilçenin yüzölçümünün %10’nu aşamayacağıdır (www.tkgm.gov.tr).

1 Nisan 2017 tarihinde KDV kanununda yapılan değişiklik ile ülkede oturma izni bulunmayan yabancı uyruklu vatandaşlara gayrimenkul satışına KDV muafiyeti getirildi (Hürriyet Gazetesi, 2018). KDV muafiyeti ile beraber bazı bankaların yabancı uyruklulara ipotek kredileri vermeye başlaması da yabancı uyruklu vatandaşların Türkiye’de konut edinimini pozitif yönden etkilemektedir.

4. Literatür Taraması

Literatürde konut talebini etkileyen faktörler ile ilgili pek çok çalışma mevcuttur. Yerli literatürde yabancıların konut talebini etkileyen çalışmalar ise alan bazlı yapılmıştır. İster toplam konut talebini ister yabancıların konut talebine yönelik yapılan çalışmalarda gelir durumu, gini katsayısı, sosyal-demografik göstergeler gibi önemli değişkenler kullanılmıştır. Yabancıların konut talebine yapılan çalışmalar ise daha çok bölgesel çalışmalar olmuş, ikinci konut olarak nitelendirilen turistik bölgelere yönelik yapılmıştır. Literatür taraması sırasında döviz kurundaki dalgalanmaların konut talebine olan etkisine yönelik bir çalışmaya rastlanmamıştır.

Yurtdışında yapılmış çalışmaların literatürde yabancıların konut talebi ile ilgili yapılmış en önemli çalışmalar derleyecek olursak;

Barbu vd., (2017) 2007-2014 dönemi için 21 temsili ülke örneği için Konut Fiyat Endeksi, göçmenlerin akışı ve diğer makroekonomik değişkenler tarafından ölçülen konut fiyatlarının evrimi arasındaki korelasyon vurgulanmaktadır. Önerilen model, Konut Fiyat Endeksi evrimi ile göçmenlerin akışı, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'ya pazar kapitalizasyon oranı ve ekonominin büyüme hızı arasındaki pozitif bir bağlantının varlığını açıklamakta ve vurgulamaktadır. Araştırmanın sonucuna göre, göçte yüzde bir artış (göçmenlerin akışı ile ölçülen) için konut fiyatının aynı şekilde %0.045 oranında değişmektedir.

Saiz (2007) dışsal göçmen şoklarının konut piyasasına etkilerini incelemiştir. ABD ve İspanya üzerinde yapılan çalışmasında dışsal göçmen şokunun Miami'deki konut kiralalarını %9 artırdığı görülmüştür. EKK yöntemi ile yapılan testin sonucuna göre göç kısa dönemde kiralaları yükseltmektedir.

Kuang vd., (2011) çalışmalarının amacı yabancı yatırımın konut fiyatları üzerindeki etkisini araştırmak için konut akış piyasasının kısmi dengesini oluşturmaktadır. Teorik model, yabancı yatırım girişinin konut fiyatlarının yükselmesine neden olacağını göstermektedir. Çalışmanın ampirik sonuçlarına göre: dış yatırım konut fiyatları üzerinde önemli bir etkiye sahip olmaktadır. Ek olarak, makale, artan gelirden ziyade gelirin kentsel konut fiyatlarını etkileyen en önemli gerçek olduğunu ortaya koymaktadır. Diğer bulgular ise şöyle: faiz oranı politikası neredeyse geçersizdir; daha büyük alıntılarda konut fiyatlarının artmaya

meyilli olduğu; kiralama piyasası ile mülkiyet piyasası arasındaki ikame etkisi zayıftır.

Türkçe literatürde Türkiye’de yabancıların ve toplam konut talebini etkileyen faktörler ile ilgili çalışmalar ise şöyle derlenmiştir;

Uyar ve Kılıç (2017) çalışmalarında yabancıların bölgesel konut taleplerini incelemişlerdir. Yabancılar konut satışı, gini katsayısı, konut fiyat endeksi ve nüfus değişkenleri ile bölgesel konut talebi ele alınmıştır. İncelenen 2015 yılı verileri sonuçlarına göre bölgesel konut satışlarında mekan etkisinin önemli olduğu kanaatine varılmıştır. Yapılan mekansal Durbin modeli sonuçlarına göre Gini katsayısı ve ikamet izni olan yabancıların sayısındaki artış konut talebini artırmaktadır. Konut fiyat endeksindeki yükseliş ise konut talebini azaltmaktadır.

Uysal ve Yiğit (2016) Türkiye’de konut talebini etkileyen faktörler üzerine bir çalışma yapmışlardır. Yapılan ampirik çalışmada kentleşme hızı, M2 parasal genişleme, faiz, kişi başına düşen gelir ve fiyatlar değişkenleri kullanılarak Johansen eşbütünleşme testi yapılmıştır. Aynı zamanda 1994, 1998, 2001 ve 2008 yıllarındaki krizin etkisini göstermek için kukla değişken kullanılarak analiz yapılmıştır. 1970-2015 yılları arasındaki zaman serisi uygulamasının sonuçlarına göre, Konut talebi ile, kişi başı milli gelir, kentleşme oranı ve faiz oranı arasında pozitif bir ilişki görülmüştür. Türkiye’de konut talebini etkileyen faktörler ile ilgili bir çok çalışma daha mevcuttur.

Durkaya ve Yamak (2004) yılında 1964-1997 zaman serileri ile yaptıkları çalışmasının sonucunda konut talebinin fiyat esnekliğinin 0.03 ile -0.10 arasında bir değer olduğu sonucuna varmışlar.

Halıcıoğlu (2007) ise 1964-2004 dönemlerini kapsayan veriler ile ARDL sınır testi yaklaşımı ile yaptığı testinde konut talebinin fiyat esnekliğini (-0.2) olarak tahmin etmiştir.

Öztürk ve Fitöz (2009) yaptıkları çalışmada ise regresyon analizi ile konut arz ve talebini etkileyen faktörleri araştırmışlardır. Konut arzını; likidite genişlemesi, kişi başına düşen gelir, konut fiyatları değişkenlerinin etkilediği sonucuna varılmıştır.

Badurlar (2008) 1990-2006 döneminde Türkiye’deki makroekonomik değişkenlerin konut talebine olan etkisini test etmiştir. Makro ekonomik değişkenler ile konut fiyatları arasında ilişkiyi test etmek için vektör hata

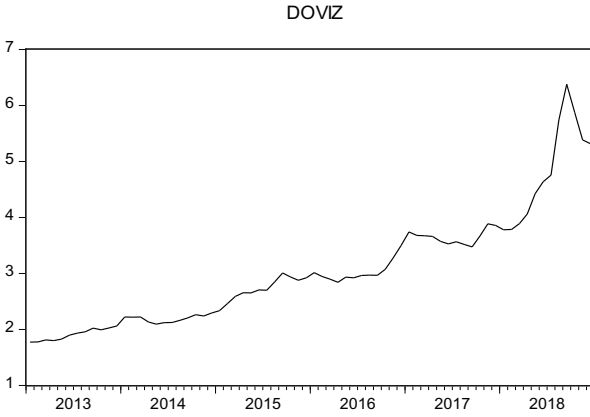
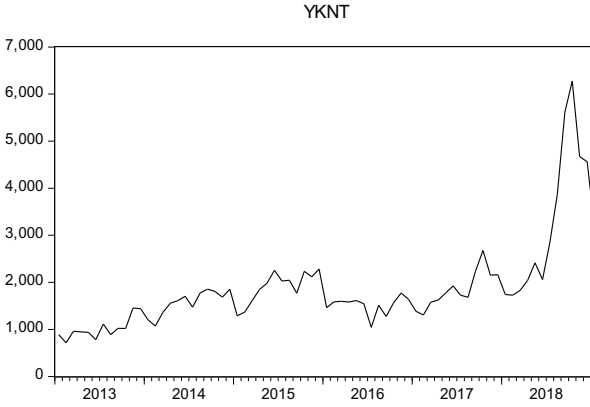
düzeltilme modeli (VECM) kullanmıştır. Yapılan Granger nedensellik testi ile de konut fiyatları ile faiz oranı ve döviz kuru arasında çift yönlü nedensellik bulunmuştur.

Darıcı (2018) para politikası ve konut fiyatları arasında ilişkiyi incelemiştir. 2010-2016 yıllarını kapsayan aylık veriler ile ARDL sınır testi yapılmıştır. Test sonuçları iktisat teorisi çerçevesinde kabul edilen genişletici para politikasının toplam talep üzerindeki genişletici etki yaratmasını Türkiye`deki konut talebi üzerinde doğruladı. Ayrıca genişletici politikanın konut fiyatlarını yükselttiği sonucuna varılmıştır.

İbicioğlu ve Karan (2012) Türkiye`de konut kredisini etkileyen faktörler üzerinde ampirik çalışma yapmıştır. Çalışmada işsizlik, tüketici güven endeksi, konut kredisi talebi ve kredi faiz oranı değişkenleri ile 2005-2012 yıllarını aylık veriler ile kapsayan zaman serisi ile VAR testi yapılmıştır. Çalışmada konut kredisi talebindeki değişimin büyük bir kısmının faizdeki değişimle açıkladığı sonucuna varılmıştır.

5. Ekonometrik Model

Çalışmada 2013-2019 yılları arasında yabancı uyruklu vatandaşlar tarafından alınan konutların döviz kuru ile ilişkisi test edilecektir. Veri seti 2013 yılının ocak ayı ile 2019 yılının ocak ayını kapsayan 72 gözlemden oluşmaktadır. Veriler Merkez Bankası Veri Merkezi (EVDS)`den derlenmiştir. Ekonometrik modelin bağımsız değişkeni yabancılara satılan toplam konut sayısıdır. ABD dolarının satış fiyatının aylık ortalaması ise bağımsız değişken olarak modele dahil edilmiştir. Değişkenler arasındaki konentegrasyon (eşbütünleşme) test edildikten sonra uzun ve kısa dönemli ilişki analiz edilerek yorumlanmıştır. Değişkenler arasında nedenselliğin olup olmadığını aydınlatmak için Granger nedensellik testi uygulanmıştır.



Aylık zaman serileri genelde mevsimsel dalgalanmalar içermektedir. Serilerin mevsimsellik veya trend içerdiği ile ilgili tahminleri onların grafiklerine bakarak da yorumlamak mümkündür. Yukarıda her iki serinin grafiği verilmiştir.

Yabancıların toplam konut talebi (YKNT) serisinde belirli bir ortalamaya yakın değişen fakat 2018 yılında bir şok görülmektedir. ABD doları satış/TL (Döviz) serisinde de yükselişte olan bir trendin olduğu anlaşılmaktadır. Döviz değişkeninde de YKNT değişkeninde olduğu gibi 2018 döneminde şok yaşandığı görülmektedir. Serilerin grafiğinin incelendiğinde serilerin durağan olmadığı, mevsimsel dalgalanmalar ve trend içerdiği tahmin edilmektedir. Serileri durağanlaştırmak ve kaçınıcı mertebeden durağan olduklarını anlamak için yukarıda belirtilen testlerin yapılması zorunludur. Değişkenlerin her biri mevsimsellik arındırılarak ve logaritması alınarak modele dahil edilmiştir.

5.1. Birim Kök Analizi

Zaman serisi modellerinde değişkenler genelde durağan olmamaktadırlar. Durağan olmayan değişkenler ile yapılan regresyon çoğu zaman sahte regresyona neden olmaktadır. Aynı zamanda durağan olmayan değişkenler ile yapılan analiz veya tahminin iktisadi yorumlanması tutarsızdır. Bu nedenden dolayı bir serinin istatistiksel analizine geçmeden önce, seriyi yaratan sürecin zaman içinde sabit olup olmadığına, yani durağanlığına bakılması gerekmektedir. Durağan zaman serilerinin ortalaması, varyansı ve kovaryansı zamana bağlı olarak değişmemektedir (Göktaş, 2005:5). Ampirik çalışmalarda durağan olmayan serileri durağan hale getirmek için birim kök testleri yapılmaktadır. Uygulamada en çok kullanılan birim kök testleri Augumented Dickey Fuller (ADF), Philips-Perron ve Dickey Fuller testleridir (Yurdakul, 2000:23). Çalışmada durağanlığın incelenmesinde genişletilmiş Dickey-Fuller (1981), ve Phillips-Perron (1988) birim kök testleri uygulanmıştır.

Dickey-Fuller (1979) testi zaman serilerinde değişkenlerin otoregresif süreçle ifade edilip edilmeyeceğini gösteren bir yapıya sahiptir. Dickey-Fuller testi en küçük kareler yöntemi ile $y=0$ hipotezi için birim kök testi uygulanmakta ve t istatistiğine göre karar verilmektedir. Dickey-Fuller bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerini, bağımsız değişken olarak modele dahil ederek Genişletilmiş Dickey-Fuller (1981) testi olarak adlanan testi geliştirmiştir. Bu testte gecikmeli değişkene ait uygun gecikme mertebesi belirlenirken Schwarz ve Akaike kriterileri kullanılarak bulunur (Göktaş, 2005:67). Aşağıda sırasıyla testin sabitsiz ve trendsiz, sabitsiz ve trendli, sabitli ve trendli modelleri verilmiştir;

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + \sum \delta_i \Delta Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$\Delta Y_t = \mu + \delta Y_{t-1} + \sum \delta_i \Delta Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

$$\Delta Y_t = \mu + \beta T + \delta Y_{t-1} + \sum \delta_i \Delta Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (3)$$

Phillips ve Perron (1988) finansal zaman serilerinde daha çok kullanılan birim kök testlerini geliştirmişlerdir. Bu test hatalarda meydana gelen serisel korelasyon ve değişen varyans sorunu ile baş etme konusunda ADF ile farklılaşmaktadır. ADF denkleminde otokorelasyonu engellemek amacıyla gecikmeli değerlerin eklenmesi yerine yazarlar DF

denklemini tahmin ederek t istatistiklerini de yeniden düzenlemişlerdir (Francis, 1999:12). Aşağıda sırasıyla testin sabitsiz ve trendsiz, sabitsiz ve trendli, sabitli ve trendli modelleri verilmiştir

$$Y_t = \delta Y_{(t-1)} + u_t \quad (4)$$

$$Y_t = \beta 1 + \delta Y_{(t-1)} + u_t \quad [\text{Sabit Terimli}] \quad (5)$$

$$Y_t = \beta 1 + \delta Y_{(t-1)} + \beta 2_{(t-1/2)} + u_t \quad [\text{Sabit Terimli ve Eğilim Katsayılı}] \quad (6)$$

Aşağıdaki tablolarda her üç değişkenin ADF ve PP testi sonuçları verilmiştir.

Tablo 1 : Doviz- LOGDVZ

Test	Düzye		Birinci Fark	
	Sabit	Sabit ve Trendli	Sabit	Sabit ve Trendli
ADF	0.0661 (0) [0.9608]	-3.4242 (0) [0.0562]	-6.5472 (0) [0.0000*]	-6.5424 (0) [0.0000*]
PP	-0.0983 [0.9451]	-2.5424 [0.3075]	-5.3371 [0.0000*]	-5.2918 [0.0002*]
Anlamlılık düzeyi		Sabit	Sabit ve Trend	
%1		-3.5242	-4.0925	
%5		-2.9023	-3.4743	
%10		-2.5885	-3.1644	

Tablo 2 : Yabancılara Satılan Toplam konut -LOGYSTK

Test	Düzye		Birinci Fark	
	Sabit	Sabit ve Trendli	Sabit	Sabit ve Trendli
ADF	0.6906 (0) [0.8626]	-2.9916 (0) [0.1417]	-9.7793 (0) [0.0000*]	-9.6903 (0) [0.0000*]
PP	-1.8090 [0.3734]	-2.9828 [0.1442]	-10.6702 [0.0001*]	-10.5037 [0.0000*]
Anlamlılık düzeyi		Sabit	Sabit ve Trend	
%1		-3.5242	-4.0925	
%5		-2.9023	-3.4743	
%10		-2.5885	-3.1644	

- *: %5 düzeyinde, H_0 hipotezinin reddedildiği anlamına gelmektedir.

-ADF testinde uygun gecikme uzunluğu Schwarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir. Parantez içerisindeki değerler, optimum anlamlılık gecik-

me uzunluğunu göstermektedir. Köşeli parantez içerisindeki değerler ise olasılık değerlerini göstermektedir.

Her iki serinin hem ADF hem de PP testi sonuçlarına göre düzey değerlerinde birim kök içerdiği (H_0 hipotezi kabul ediliyor) sonucuna varılmıştır. Serilerin 1. farkları alındıktan sonra birim kökün ortadan kalktığı (H_0 hipotezi ret ediliyor, H_1 hipotezi kabul görüyor) görülmüştür. Serilerin düzey değerlerinde test istatistiklerinin, kritik değerden büyük olduğu için serilerin birim kök içerdiği kanaatine varılmıştır. Seriler birinci farkları alındığında durağan hale geldiği görülmüştür. Serilerin aynı mertebeden $I(1)$ durağan olduğu eşbütünlüşme ilişkisinin olabileceği kanaatine gelinerek eşbütünlüşme testi yapılmıştır.

5.2. Johansen Koentegrasyon (Eşbütünlüşme) Testi

Koentegrasyon iktisadi değişkenler arasında uzun dönem denge ilişkisinin saptanmasında ve test edilmesinde kullanılmaktadır. Aralarında uzun dönemli denge ilişkisi olduğu farz edilen değişkenler bu yöntemle test edilmektedirler. Koentegrasyon durağan olmayan değişkenlerin doğrusal kombinasyonu ile ilgilenmektedir. Koentegrasyon koşuluna göre bütün değişkenler aynı mertebeden entegre olmalı (Göktaş, 2005:115).

Literatürde koentegrasyonun saptanmasında en çok kullanılan yöntemlerden birisi Johansen (1988) analizidir. Bu yöntemde vektör otoregresif (VAR) modellerde bir değişkenin kendisinin ve modelde yer alan bütün değişkenlerin gecikmeli değerleri ifade edilmektedir. Johansen yöntemi Dickey-Fuller testinin genişletilmiş halidir. Yani DF testinde olduğu gibi yüksek mertebeden otoregresif süreç ile ifade edilmektedir (Göktaş, 2015:125).

Johansen koentegrasyon analizinde π matrisinin rankının bilinmesi gerekmektedir. Burada Π katsayıları ($N \times N$) boyutlu matristir. matrisi, $\pi = \alpha\beta$ şeklinde yazılır. β eşbütünlüşme matrisini, α ise her bir eşbütünlüşme vektörünün parametrelerine ilişkin ağırlıkları göstermektedir. Johansen koentegrasyon testinde: $r(\pi) = 0$ ise eşbütünlüşme yoktur, $r(\pi) = 1$ ise 1 tane eşbütünlüşme, $r(\pi) = 2$ ise 2 tane eşbütünlüşme, $r(\pi) = r$ ise r tane eşbütünlüşme ilişkisi vardır (Bierens, 1997:384).

Koentengrasyon testi yapılacağı durumlarda serilerin düzey değerleri kullanılarak VAR modeli kurulmalı ve uygun gecikme uzunluğu belirlenmelidir. Sims (1980) tarafından geliştirilen bu modelde içsel-dışsal değişken ayrımı ortadan kalkmaktadır. Aynı zamanda, bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerini açıklayıcı değişken olarak kullanan VAR modeli geleceğe yönelik güçlü tahminler yapılmasını sağlamaktadır (Göktaş, 2015:125).

Johansen Eşbütünleşme testine geçmeden önce, seriler arasındaki etkileşimin kaç aylık gecikmeyle ortaya çıktığını tespit etmek üzere optimal gecikme uzunluğu olan VAR(1) modeli oluşturulmuş, LR (ardışık uyumlaştırılmış LR test istatistiği), FPE (son tahmin kriteri), AIC (Akaike Bilgi Kriteri) ve SC (Schwarz bilgi kriteri) bilgi kriterileri ile optimum gecikme uzunluğunun 3. olduğuna karar verilmiştir :

Tablo 3 : Optimal Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Gecikme uzunluğu	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-11.1117	NA	0.0052	0.4298	0.4991	0.4570
1	129.7018	267.7766	5.94e-05	-4.0557	-3.8481	-3.9744*
2	134.9463	9.6292	5.70e-05	-4.0966	-3.7505	-3.9609
3	140.8749	10.4964*	5.36e-05*	4.1598*	-3.8753*	-3.9699
4	142.5961	2.9345	5.79e-05	-4.0851	-3.4622	-3.8410
5	143.1473	0.9035	6.51e-05	-3.9720	-3.2107	-3.6736
6	144.0083	1.3550	7.25e-05	-3.8691	-2.9694	-3.5165
7	145.9164	2.8777	7.82e-05	-3.8005	-2.7624	-3.3936
8	149.6574	5.3968	7.97e-05	-3.7920	-2.6154	-3.3309
9	150.9993	1.8478	8.80e-05	-3.7048	-2.3899	-3.1895
10	156.8331	7.6508	8.42e-05	-3.7650	-2.3116	-3.1954
11	157.5952	0.9495	9.55e-05	-3.6588	-2.0670	-3.0350
12	161.3575	4.4406	9.86e-05	-3.6510	-1.9208	-2.9729

Bulunan optimal gecikme uzunluğunda otokorelasyonun olup olmadığını araştırmak için LM testi yapılmıştır. Bulunan 3. Gecikme uzunluğunda otokorelasyonun olup olmadığı test edilmiştir:

Tablo 4 : Otokorelasyon Testi

Gecikme uzunluğu	LM İstatistiği	Olasılık Değeri
1	11.1641	0.1248
2	10.1094	0.2386
3	7.5668	0.1088
4	1.3796	0.8477
5	0.4261	0.9803
6	2.3235	0.6765
7	2.2691	0.6864
8	3.0005	0.5577
9	6.9026	0.1411
10	4.2636	0.3715
11	4.5495	0.3367
12	12.9522	0.0915

LM otokorelasyon testinin hipotezlerine göre %5 anlamlılık düzeyinde H_0 hipotezi otokorelasyonun olmadığı, H_1 hipotezi ise otokorelasyonun olduğu anlamına gelmektedir. Yapılan test sonucunda 3. gecikme için hesaplanan değer olan 7.566811 değerinin %5 anlamlılık düzeyindeki ve 4. serbestlik derecesine uygun olarak tablo değerinden küçük olduğu için ($\chi^2_{0.005;4} = 9,488$) 3. gecikmede otokorelasyonun olmadığı görülmüştür. Bu durumda H_0 hipotezi reddedilemez.

İstikrar koşulunun sağlanması amacı ile hata teriminin varyansını tüm dönemler için aynı olup olmadığını test etmek için Heteroskedasite (değişen varyans) testi yapılmıştır :

Tablo 5 : White Değişen Varyans Testi

χ^2	Df	Olasılık Değeri
32.5274	24	0.1187

*Tabloda χ^2 ch-square değerini, Df ise serbestlik derecesini göstermektedir.

Yapılan White testinin sonuçlarına göre %5 anlamlılık düzeyinde değişen varyansın olmadığı yani, ($\chi^2_{0.005;24} = 36.416$) hata terimlerinin varyansının tüm dönemler için sabit olduğu tesbit edilmiştir. Hesaplanan değer tablo değerinden küçük olduğu için H_0 hipotezi reddedilememektedir.

Eşbütünleşmenin varlığı ve vektörlerinin sayısını belirlemek için iz (λ trace) ve maksimum öz (λ max) değerleri test sonuçlarına bakılır. İz

ve maksimum öz değerlerin %5 anlamlılık düzeyindeki kritik değerlerden büyük olduğu durumda eşbütünleşmenin olduğuna karar verilir. Burada H_0 hipotezi eşbütünleşmenin olmadığını ($r=0$), H_1 alternatif hipotez ise eşbütünleşme ilişkisinin olduğunu ($r>0$) desteklemektedir. Bu hipotezler çerçevesinde aşağıdaki tabloda koenteğrasyon testinin bulguları verilmiştir.

Tablo 6 : Λ_{trace} Değerlerine Göre Hipotezin Değerlendirilmesi

Boş hipotez H_0	Alternatif Hipotez H_1	Λ_{trace} değeri	0.05 kritik değeri	Olasılık değeri
$r=0$	$r>0$	16.0721	12.3209	0.0113
$r<1$	$r>1$	2.3901	4.1299	0.1442

Tablo 7 : Λ_{max} Değerlerine Göre Hipotezin Değerlendirilmesi

Boş hipotez H_0	Alternatif Hipotez H_1	λ_{max} değeri	0.05 kritik değeri	Olasılık değeri
$r=0$	$r>0$	13.6820	11.2248	0.0181
$r<1$	$r>1$	2.3901	4.1299	0.1442

Tabloda r , eşbütünleşme sayısını ifade etmektedir. Kritik değerler MacKinnon (1996), olasılık değerleri ise Mackinnon-Haug-Michelis`dan(1999) alınmıştır.

Testin sonuçlarına göre iz ve maksimum öz değerler %5 kritik değerlerden daha büyüktür. Yani en az bir koenteğre ilişkisi vardır. LOGYTSK ve LOGDVZ değişkenleri arasındaki uzun dönem ilişkisi aşağıdaki eşbütünleşme katsayıları ile yorumlanmıştır :

$$LOGYSTK = 90 + 2.52 \times LOGDVZ \quad (7)$$

Eşbütünleşme testi sonucunda LOGDDVZ ve LOGYTSK değişkenleri arasında pozitif bir ilişkinin olduğu ve ilişkinin teorik gerçekliği doğruladığı görülmektedir. Uzun döneme döviz kurundaki %1 artışın yabancıların konut edinimini %2.52 kadar artırdığı sonucuna varılmıştır. Testin sonucu istatistiksel olarak anlamlıdır.

Hata düzeltme modeline geçmeden önce değişkenler arasındaki ilişkinin yönünü ve yapılan yorumların normalizasyonu amacı ile eşbütünleşik vektörün bağımlı değişken olup olmayacağını araştırmak amacı ile zayıf dışsallık testi yapılmıştır. LOGYTSK ve LOGDVZ değişkenlerine

$\pi = \alpha\beta'$ uzun dönem tepki matrisinde her iki değişkenin α değerinin 0'a eşit olduğunu göstererek modele kısıt getirilmiştir. Uygulanan testin H_0 hipotezi değişkenin zayıf dışsal, H_1 hipotezi ise kısıt vektörü $H' = [1:0]$ olduğu yönündedir. Zayıf dışsallık istatistiği asimtotik olarak $r(n-m)$ serbestlik dereceli χ^2 dağılımına sahiptir. Burada $n-m$, b üzerindeki sınır sayısını; $m \times n$, kısıt vektörün boyutlarını; r , eş-bütünleşen vektör sayısını göstermektedir (Johansen, 1995:19). Zayıf dışsallık testi sonuçları aşağıda verilmiştir.

Tablo 8 : Zayıf Dışsallık Testi

Değişken	LR Testi (χ^2)	P değeri
LOGYTSK	9.859339	0.001690
LOGDVZ	1.245432	0.115447

Yapılan testin sonuçlarına göre %1, %5, % 10 anlamlılık düzeyinde LOGYTSK değişkeni için H_0 hipotezi ret edilmiştir. Fakat, LOGDVZ değişkeni için ret edilememiştir. Yani, LOGYTSK değişkeni içsel, LOGDVZ değişkeni ise zayıf dışsal olarak kabul edilmiştir. Yani, LOGYTSK değişkenini bağımlı değişken olarak kabul ederek yaptığımız yorumların anlamlılığı doğrulanmıştır.

5.3. Hata Düzeltme Modeli (VEC)

Yapılan eşbütünleşme testi sonucunda yabancılara satılan toplam konut sayısı ile döviz kuru değişkenlerinin uzun dönemde birlikte hareket ettiği yani, eşbütünleşik olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Fakat eşbütünleşik değişkenlerde uzun dönem ilişkisinden sapmalar olmaktadır. Bu sapmayı araştırmak ve değişkenler arasındaki kısa dönem dinamiklerini ortaya koymak için hata düzeltme modeli (Vector Error Correction) uygulanır.

$$\Delta LOGYTSK_t = -0.304EC_t - 0.012\Delta LOGYTSK_{t-1} + 0.14\Delta LOGYTSK_{t-2} + 0.187\Delta LOGDVZ_{t-1} + 0.602\Delta LOGDVZ_{t-2} + 0.001 \quad (8)$$

$$R^2=0.19, F.Stat= 3.19$$

Yapılan testin sonucuna göre LOGDDVZ ve LOGYTSK arasındaki kısa dönem ilişkisi, LOGYTSK'de ki %1 birimlik değişme LOGYTSK'yi; 1 dönem sonra %0.012 azaltır, 2 dönem sonra %0.142 şekilde artırmaktadır. LOGDDVZ'de ki %1 birimlik değişme LOGYTSK'yi; 1 dönem sonra %0.187 kadar, 2 dönem sonra %0.602 şekilde artırmaktadır. Hata dü-

zeltme teriminin (ECT-1) katsayısı negatif ve t istatistiği anlamlıdır. Bu terimin negatif çıkması kısa dönem sapmalarının dengeye yakınsadığını, yani seriler arasında kısa dönemde meydana gelen sapmaların uzun dönemde ortadan kalktığını ve serilerin tekrar uzun dönem denge değerine yakınsadığını ifade etmektedir. Buna göre, denge değeri arasındaki farkın her ay 0.304’inin ortadan kalktığı görülmektedir. Yani $1/0.304 \times 3$ dönem sonra denge değerinden sapmalar ortadan kalkacaktır.

Çalışmanın ampirik sonuçlarını kısaca derleyecek olursak; ilk önce değişkenlerin durağan olup olmadığı ADF ve PP testleri ile test edilmiş ve her iki değişkenin düzey değerlerinde durağan olmadığı ama, 1.farklarının alındığı durumda 1(I) durağan hale geldiği görülmüştür. Değişkenlerin aynı mertebeden durağan olması aralarında koentegre ilişkisinin olabileceği önsavını oluşturmuş ve koentegre ilişkisinin olup olmadığını test etmek için Johansen yaklaşımı ile koentegrasyon testi yapılmıştır. Johansen koentegrasyon testi kurulmadan önce VAR modeli ile uygun gecikme uzunluğu 3. gecikme uzunluğu belirlenmiştir. Belirlenen gecikmede değişen varyansın ve otokorelasyonun olup olmadığını test etmek için uygun olarak LM ve WHITE testleri yapılmış, varyansın zaman içinde sabit kaldığı ve otokorelasyonun olmadığı bulunmuştur. Yapılan testler ile istikrar koşulu sağlanmıştır. Johansen yöntemi ile yapılan koentegrasyon testi sonuçlarına göre en az bir koentegrasyon ilişkisi bulunmuştur. Testin sonuçlarına göre döviz kuru ile yabancılara satılan konut değişkeni eşbütünleşik olduğu sonucuna varılmış ve sonuçlar istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Uzun dönem katsayısının yorumlanmasına göre döviz kurundaki %1 artış, yabancılara satılan konut sayısını %2.52 kadar artırmaktadır. Yapılan zayıf dışsallık testine göre bağımlı değişken olarak kabul edilmiş yabancılara satılan toplam konut sayısı değişkeninin içsel, döviz kuru değişkeninin ise dışsal olduğu sonucuna göre koentegre ilişkisinin yorumu doğrulanmıştır. Uzun dönem değerlerindeki sapmayı ayrıştırmak için hata düzeltme modeli kurulmuş ve dengeden sapmanın her ay 0.304 kadar ortadan kalktığı görülmüştür.

Değişkenler arasında nedenselliğin olup olmadığı ve yönü zayıf dışsallık testinin sonuçlarına göre yorumlayacak olursak döviz kuru ile yabancılara yapılan konut satışı arasında tek yönlü nedensellik bulgularına rastlanmıştır. Yapılan tüm analizler istatistiksel açıdan anlamlı çıkmış ve iktisat teorisi çerçevesinde beklenen sonucu vermiştir.

6. Sonuç

Yabancı uyruklu vatandaşların Türkiye`de konut edinimini kolaylaştıran bazı uygulama ve kararların başlatılmasından sonra yabancı uyruklu vatandaşlar tarafından konut edinimi artmıştır. Bu uygulama ve kolaylıkların başında KDV muafiyeti, karşılıklılık şartının kalkması gelmektedir. Yabancıların tapu ediniminin daha da kolaylaşması, gayrimenkul şirketleri vya aracılarının yurtdışı temsilcilikleri kurmaları da yabancılar açısından Türkiye`de konut edinmeyi daha da cazipleştirmiştir.

Türk lirasının döviz karşısından son yıllarda yaşanan değer kaybı, dövize sahip yabancı için konut edinmenin maliyetini daha da azaltmıştır. Bu maliyet azalışından kaynaklı konut talebi daha da yükselmiştir. Döviz karşısında yerli paranın değer kaybı sonucunda o ülkede yabancılar tarafından gayrimenkul, araç gibi varlıkların alınımının yükselmesi teoride kabul edilmiş ve ayrı ayrı dönemlerde ve ülkelerde ampirik çalışmalarla doğrulanmış bir görüştür. Yapılan ampirik çalışma 2013 yılının ocak ayından 2019 yılının ocak ayını baz alan dönemde döviz kuru hareketliliğinin yabancıların aldığı konut sayısı ile ilişkisini test etmiş, alınan sonuç teorik olarak beklenen sonuçla aynı çıkmıştır. Aynı zamanda ampirik çalışma Saiz (2007) , Deagen ve Fischer (2017) gibi çalışmalarda döviz kurundaki değişim ile yabancıların konut talebi arasındaki pozitif ilişkiyi ortaya koyan benzeri sonuçları vermiştir.

Kaynakça

- Badurlar, İ. Ö. (2008). "Türkiye`de Konut Fiyatları İle Makro Ekonomik Değişkenler Arasındaki İlişkinin Araştırılması". *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1), s. 223-238.
- Barbu, T. C., Vuță, M., Străchinaru, A. I., & Cioacă, S. I. (2017). "An Assessment of the Immigration Impact on the International Housing Price. *Amfiteatru Economic*, 19(46), s. 682.
- Bierens, H. J. (1997). "Testing the Unit Root With Drift Hypothesis Against Nonlinear Trend Stationarity, With an Application to The US Price Level and Interest Rate". *Journal of Econometrics*, 81(1), s. 29-64.
- Bohle, D. (2014). Post-Socialist Housing Meets Transnational Finance: Foreign Banks, Mortgage Lending, and the Privatization of Welfare in

- Hungary and Estonia”. *Review of International Political Economy*, 21(4), s. 913-948.
- Coşkun, Y. (2016). “Konut Fiyatları Ve Yatırımı: Türkiye İçin Bir Analiz”. *Nigde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), s. 201-217.
- Darıcı, B.(2018). “Para Politikası ve Konut Fiyatları İlişkisi: Türkiye Ekonomisi için Ampirik Bir Analiz”. *Anemon Muş Alparşan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(ICEESS’18), s. 221-228.
- Demirli, Y., Ayyıldırım, K. (2016). “Yabancıların Türkiye’de Taşınmaz Satışından Elde Ettikleri Kazançların Vergilendirilmesi”. *International Journal of Economic & Social Research*, 12(1), s. 195-212.
- Dickey, D. A., and Fuller, W. A. (1979). “Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series With a Unit Root”. *Journal of the American Statistical Association*, 74(366a), s. 427-431.
- Durkaya, M., ve Yamak, R. (2004). “Türkiye’de Konut Piyasasının Talep Yönlü Analizi”. *İktisat İletme ve Finans*, 19(217), s. 75-83.
- Francis, X. (1999). “On the Power of Dickey-Fuller Tests Against Fractional Alternatives”. *Business Cycles: Durations, Dynamics, and Forecasting*, 258.
- Göktaş, Ö. (2005). *Teorik ve Uygulamalı Zaman Serileri Analizi*, İstanbul: Beşir Kitabevi.
- Halıcıoğlu, F. (2007). “The Demand for New Housing in Turkey: An Application of ARDL Model”. *Global Business and Economics Review*, 9(1), s. 62-74.
- Hürriyet Gazetesi, <http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/yabanciya-kdv-istisnasi-mujdesi-40420599> (07.04.2017)
- İbicioğlu, M., ve Karan, M. B. (2012). “Konut Kredisi Talebini Etkileyen Faktörler: Türkiye Üzerine Bir Uygulama”. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 4(1), s. 65-75.
- Johansen, S. (1995). *Likelihood Based Inference in Cointegrated Vector Autoregressive Models*, Oxford University Press, UK.
- Kuang, P, Adam, K.,, AND Marcet, A. (2012). “House Price Booms and the Current Account”. *NBER Macroeconomics Annual*, 26(1), s. 77-122.

- Lee, C. L., and Yan, D. (2015). "The Politics of Foreign Investment in Australian Housing: Chinese Investors, Translocal Sales Agents and Local Resistance". *Housing Studies*, 30(5), s. 730-748.
- Lordoğlu, K., ve Aslan, M. (2016). En Fazla Suriyeli Göçmen Alan Beş Kentin Emek Piyasalarında Değişimi: 2011-2014. *Çalışma ve Toplum*, 49(2).
- Öztürk, N., ve Fitöz, E. (2012). "Türkiye'de Konut Piyasasının Belirleyicileri: Ampirik Bir Uygulama". *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 5(10), s. 21-46.
- Perron, P., and Phillips, P. C. (1987). Does GNP Have a Unit Root?: A Revaluation. *Economics Letters*, 23(2), s. 139-145.
- Saiz, A. (2007). "Immigration and Housing Rents in American Cities". *Journal of Urban Economics*, 61(2), s. 345-371.
- Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü (TKDM) <https://www.tkgm.gov.tr/tr/icerik/yabancilarin-tasinmaz-edinim-rehberi>
- Uyar, S. G. K., Kılıç, E. (2017). "Yabancıların Konut Talebinin Türkiye'deki Bölgesel Konut Talebi Üzerine Etkisi: Mekânsal Ekonometrik Analiz". *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(4),s. 292-306.
- Uysal, D., ve Yiğit, M. (2016). "Türkiye'de Konut Talebinin Belirleyicileri (1970-2015): Ampirik Bir Çalışma". *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Dergisi*, 19(1), s. 185-209.
- Yıldırım, M. O. (2017). Türkiye Ekonomisinde Konut Piyasası Dinamiklerinin Analizi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi.
- Yurdakul, F. (2000). "Yapısal Kırılmaların Varlığı Durumunda Geliştirilen Birim-Kök Testleri". *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), s. 21-34.

Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi

Yayın İlkeleri

1. *Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, yılda iki defa (Ağustos-Aralık) yayımlanan uluslararası hakemli bir dergidir.
2. Yayınlar için ücret talep edilmez.
3. *Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, ulusal ve uluslararası düzeyde bilimsel niteliklere sahip çalışmalarını yayımlayarak; ekonomi ve finans, beşerî ve sosyal bilimler, işletme ve yönetim, İslâm iktisadi ve hukuku ile kamu yönetimi alanlarında bilgi birikimine katkıda bulunmayı amaçlamaktadır.
4. Derginin yayın dili Türkçe ve İngilizce'dir. Diğer dillerdeki çalışmalara ise Yayın Kurulu karar verir.
5. Dergide yayımlanacak makaleler, öncelikle kendi alanlarına uygun araştırma yöntemleri kullanılarak hazırlanmış özgün ve akademik çalışmalar olmalıdır. Ayrıca bilimsel alana katkı niteliğindeki tercüme, saha araştırmaları, araştırma notu, tebliğ ve konferans metinleri, kongre, sempozyum, panel vb. tanıtımları, kitap değerlendirmeleri, editöre mektuplar ve literatür incelemeleri vb. yazılar yayımlanır.
6. Yayımlanması istenen yazılar, "<http://dergipark.gov.tr/biibfad>" uzantılı Dergipark sayfası üzerinden gönderilmelidir.
7. Dergipark sayfası üzerinden ilk etapta yollanacak makalelerden **yazar isimleri mutlaka çıkarılmalıdır**. Makale yazarlarının isimlerinin sonraki aşamalarda eklenmesi istenecektir.
8. Dergiye gönderilen çalışmalar başka bir yerde yayımlanmış ya da yayımlanmak üzere gönderilmiş olmamalıdır.
9. Yazılar öncelikle, alan editörleri tarafından, şekil açısından incelenir. Yayın ve yazım ilkelerine uyulmadığı görülen yazılar, içerik incelemesine tabi tutulmadan gerekli düzeltmelerin yapılması için yazara iade edilir.
10. Yayınlanmak üzere gönderilen makaleler, intihal tespitinde kullanılan özel bir program aracılığıyla intihal kontrolünden geçirilir.
11. Yayımlanmayan yazıların dergi arşivinde saklanma hakkı mahfuzdur.
12. Makaleler, ön incelemesi yapıldıktan sonra alan editörü tarafından belirlenen konunun uzmanı en az iki hakeme gönderilir.

Yazının gönderildiği her iki hakemden olumlu rapor gelmesi durumunda yazının yayımlanmasına karar verilir ve hangi sayıda yayımlanacağı çalışma sahibine bildirilir. İki hakemin olumsuz görüş belirtmesi halinde ise yazı yayımlanmaz. İki hakemden birinin olumsuz değerlendirmede bulunması halinde makale üçüncü hakeme son karar için gönderilir.

13. Yayımlanmasına karar verilen yazıların hakem raporlarında “düzeltmelerden sonra yayımlanabilir” görüşü belirtilmişse yazı, gerekli düzeltmelerin yapılması için yazarına iade edilir. Yazar düzeltmeleri farklı bir renkle yapar. Düzeltmelerden sonra hakem uyarılarının dikkate alınıp alınmadığı kontrol edilerek yazı alan editörü tarafından yeniden değerlendirilir.
14. Dergiye gönderilen yazıların yayımlanıp yayımlanmayacağı konusunda en geç iki ay içerisinde karar verilir ve çalışma sahibi bilgilendirilir.
15. Sayı hakemlerinin isimleri, ilgili makalelerin yayımlanacağı veya reddedildiği derginin sayısında yer alır.
16. Bir sayıda aynı yazara ait (telif veya çeviri) en fazla bir tek yazarlı çalışma yayımlanabilir. Tek yazarlı makalelerin dışındakiler bu kısıt içerisine dahil değildir.
17. Yayımlanan makaleler için yazara telif ücreti ödenmez. Yazara ait makalenin bulunduğu dergiden üç adet gönderilir.
18. Yayımlanan çalışmaların bilimsel ve hukuki her türlü sorumluluğu yazarlarına aittir.
19. Yayımlanmak üzere kabul edilen yazıların bütün yayın hakları Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi’ne aittir.
20. Burada belirtilmeyen hususlarda karar yetkisi, *Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* editörüne aittir.

Yazım Kuralları

1. Makalenin Türkçe ve diğer dillerdeki başlığı; yazının kapsamıyla uyumlu; yazının konusunu kısa, açık ve yeterli ölçüde yansıtmalıdır.
2. Özler; yazının amacını, kapsamını ve sonuçlarını ihtiva etmelidir. Türkçe makalelerin başına Türkçe ve İngilizce; İngilizce makalelerin başına İngilizce ve Türkçe öz eklenmelidir.
3. Makaleler, dil ve ifade bakımından dilbilgisi kurallarına uygun olmalı; çalışmalarda TDK’nin imlâ kuralları esas alınmalıdır. İs-

lâm iktisadi ve hukuku alanına ait kavramlar, şahıs ve eser adları ise Türkiye Diyanet Vakfı İslâm Ansiklopedisinin (*DİA*) kullanımı veya imlâ kuralları esas alınarak yazılmalıdır.

4. Makalenin hazırlanmasında bilinen bilimsel yöntemlere uyulmalı, çalışmanın konusu, amacı, kapsamı, hazırlanma gerekçesi vb. bilgiler yeterli ölçüde ve belirli bir düzen içinde verilmelidir. Makalede kullanılan şekil, tablo, fotoğraf ve diğer belgeler, bilimsel kurallara uygun olarak hazırlanmalı, yazının amacına ve kapsamına uygun olarak seçilmelidir.
5. Makalede kullanılan şekil, tablo, fotoğraf ve diğer belgelerin altında kolayca anlaşılacak biçimde yalın ve yeterli bir açıklama bulunmalıdır.
6. Makalede kullanılan kaynaklar yazım kurallarına uygun olarak düzenlenmeli, değinilen her belge kaynaklar kısmında yer almalı, ayrıca çalışmanın sonuna kaynak gösterimine uygun olarak kaynakça eklenmelidir.
7. Sonuçlar, araştırmanın amaç ve kapsamına uygun olmalı, ana çizgileriyle ve öz olarak verilmelidir.
8. Dergide yayımlanması için hazırlanan yazılar Microsoft Office Word programında kağıt boyutu 16x24 ebadında ve içerişi "Book Antiqua" yazı sitilinde "11 punto" ve "Tam: 14,5 nk" satır aralıklı olarak yazılmalıdır. Yazılar kâğıdın bir yüzüne 12x19 cm boyutunda basılır. Kenar boşlukları üstten 2,7cm, alttan 2,3cm, iç kenar 2cm ve dış kenar 2cm olmalıdır. Ayrıca ilk sayfada üstten 2 satır boşluk bırakılmalıdır.
9. Her makalenin başına, yazar adından sonra **12 nk** boşluk bırakılarak Türkçe ve İngilizce özetleri konulmalıdır. Özler 150-200 kelime arasında olmalı, öz ve abstract ibareleri sola yaslı ve özetler 9 punto "Book Antiqua" ile yazılmalı; en az 5 ve en çok 7 ifadeyi geçmeyecek şekilde anahtar kelimeler ve JEL kodları verilmelidir.
10. Makalenin ismi büyük harflerle ilk sayfanın başına bold 12 punto ile yazılıp sayfa ortalanır. Türkçe başlığın altına İngilizce başlık 12 punto ile italik-bold ve ilk harfleri büyük, diğerleri küçük olarak yazılmalıdır.
Makale İngilizce ise altına Türkçe başlık eklenmelidir. Ana başlıklardan sonra satır aralıkları 23 punto olur. Metin içindeki başlıklar öncesinde 12 nk, sonrasında 6 nk boşluk bırakılmalıdır.
11. Başlıktan sonra **12 nk** aralık verilerek yazar ad(lar)ı unvansız, italik ve bold olarak sağa yazılmalı; unvan, çalıştığı kurum, ORCID numarası ve e-mail adresi dipnot olarak belirtilmelidir.

12. Dipnotlar, 9 punto "Book Antiqua" yazı stili ile yazılmalıdır.
13. Çalışma herhangi bir kurumun desteği ile gerçekleşmiş ise; kurumun adı ilk sayfada dipnotta belirtilmelidir.
14. Dergiye gönderilen yazıların uzunluğu 30 sayfayı ve 7000 kelimeyi geçmemelidir. Yazıların boyutunun bu üst sınırı aşması durumunda editörün kararı geçerlidir. Şekil, tablo ve fotoğraflar bilgisayar ortamında hazırlanıp metin içinde ya da sonunda sayfa boyutlarını aşmayacak şekilde yerleştirilir.
15. Tablo, şekil, fotoğraf başlıkları ile altlarındaki tablo, fotoğraf veya şekil arasında **6 nk** aralık bulunmalıdır. Tablo, şekil ve fotoğraf başlıkları bold, 1 cm içeriden sola yaslı, "Book Antiqua" sitilinde ve 9 punto ile ve "Tablo 1:" şeklinde olmalıdır. Tablo içi kayıtlar da aynı şekilde 9 punto ile yazılacaktır. Ancak, Tablo, Şekil ve Grafiklerde bütünlüğü sağlamak için, kapsamlı olan çalışmalarda 7-8 punto yazı stili de kullanılabilir.
16. Bütün tablo ve şekiller aynı formatta olmalıdır. Tabloların kenarlıkları tüm kenarlıklar seçilerek hazırlanmalıdır. Tabloların kenarlık stilleri tek düz çizgi ve $\frac{1}{2}$ nk olmalıdır. Metinde yer alacak matematiksel denklemlere sıra numarası verilmeli, sıra numaraları parantez içerisinde sayfanın sağına yaslı olarak yazılmalıdır.

Tablo 3: Birim Kök Testi

Değişkenler	ADF Test İstatistiği	PP Test İstatistiği
$\ln GDP$	0.5409 (0.9848)	0.6052 (0.9869)
$\ln AE$	-4.1678 (0.0046) ^a	-3.8012 (0.0084) ^a

17. Referanslar APA sistemine göre metin içinde gösterilir. Buna göre alıntılar parantez içinde yazarın soyadı, birden fazla yazar varsa soyadları, atıfta bulunulan çalışmanın yayım tarihi, alıntı yapılan sayfanın ya da sayfaların numarası (**Say ve Krugman, 2012: 15**) şeklinde yazılır. Aynı yazarın aynı yıl içerisinde yayımlanan birden fazla çalışmasına göndermede bulunulmuşsa yayım tarihinde sonra bu durum (**Friedman, 2014a**), (**Friedman, 2014b**) şeklinde küçük a, b, c vb. harflerle belirtilir. Çok yazarlı çalışmalarda metin içinde kaynak gösterimi (Kotler, vd. 2015, 155) şeklinde gösterilir. Detaylı bilgi için APA'nın web sitesine (<http://www.apastyle.org>) bakılabilir.

18. Makalede kaynakça aşağıdaki gibi gösterilir:

a) Tek yazarlı makale;

Kotler, P. (1973). "Atmospherics As A Marketing Tool". *Journal of Retailing*, 49(4), s. 50.

b) İki yazarlı makale;

Milgrom, Paul R. and Weber, Robert J. (1982). "A Theory of Auctions and Competitive Bidding". *Econometrica*, 48 (50), s. 1089-1122.

c) Üç ve daha fazla yazarlı makale;

Stephenson M.L.; Russel, K.A ve Edgar, D. (2010). "Islamic Hospitality in the UAE: Indegenization of Products and Human Capital". *Journal of Islamic Marketing*, 1(1), s. 9-24.

d) İnternet - İnternette Yayımlanan Dergi Makalesi

Wade, L. (2000). International Business Management. *Journal of Management* 12.2: 187-223. [Çevrimiçi kaynak]. <http://www.texshare.edu/ovidweb/ovidweb.cgi> [Erişim tarihi: 2 Mart 2017].

19. Kitapta kaynakça aşağıdaki gibi gösterilir:

a) Tek Yazarlı Kitap

Kotler, P. (2001). *Marketing Management*, Millenium Edition, Prentice-Hall, Inc.

b) İki Yazarlı Kitap

Tabachnick, B.G. ve Fidel, L.S. (2001). *Using Multivariate Statistics*, International Student Edition, 4th Edition, USA: Ally and Bacon, A Pearson Education Company.

c) Tek Editörlü Kitap

Theberge, J. (Ed.). *Economics of Trade and Development*. New York: John Wiley.

d) İki Editörlü Kitap

Stodgill, M. R. ve A. E. Coons (Ed.). (1957). *Leader Behaviour:Its Description and Measurement*. Columbus: Ohio State University.

e) Editörlü Kitaptan Bölüm

Can, A. H. (2002). *Bacasız Sektör Kültür Turizmi*. K. Hayat (Ed.). Türkiye'nin Turizm Sektörü. Ankara: Gazi Yayıncılık, 2002, 65-98.

20. Kongrede Sunulan Yayınlar

Babahan, R. ve Davutoğlu, A. (2017). "Corruption in Auctions of LandUse Rights: Empirical Assessment of Seven Chinese Cities", *Second World Congress of Comparative Economics Abstract Book*, March 25, 2017 / St. Petersburg-Russia.

Bingol University Journal of Economics and Administrative Sciences

Publication Principles

1. *Bingol University Journal of Economics and Administrative Sciences* (hereafter) is an internationally refereed journal published twice a year (August-December).
2. There is no charge for publications.
3. *Bingol University Journal of Economics and Administrative Sciences* aims to contribute to the accumulation of knowledge in economics and finance, humanities and social sciences, business and management, Islamic economics and law and public administration by publishing studies with high scientific qualities at national and international level.
4. Publication languages are Turkish and English. However, articles written in other languages may also be taken into consideration by the Editorial Board.
5. The articles to be published in the journal should be original and academic works prepared primarily by using appropriate research methods in their fields. In addition, translations, field surveys, research notes, proceedings and conference texts, congresses, symposiums, panel etc. introductions, book evaluations, editorial letters and literature reviews etc. type writings are published.
6. Manuscript must be sent to Dergipark page with the extension <http://dergipark.gov.tr/biibfad>.
7. **Author names and info should definitely be removed** from the article initially submitted over the Dergipark webpage. Author info will be added to the manuscripts later on.
8. The manuscripts submitted to journal must not have been published or be under consideration for publication in any other media at the time of being submitted into the system.
9. Articles are first examined, by the field editors, in terms of the format. Articles that do not comply with the publication and editorial principles are returned to the author for necessary corrections without subjecting to the content review.
10. Articles are passed through plagiarism control by a special program used to detect plagiarism.
11. Unpublished articles are kept in the journal archive.

12. After making the preliminary examination, the articles are sent to at least two referees that are experts of the subject determined by the field editor. In the event of a positive report from both referees, the article will be published. The authors are then informed of the issue the article will be published. If both of the referees express negative views, the article will not be published. The articles receiving just one positive view are forwarded to a third referee for the final decision.
13. If the referees ask for any corrections, as in “can be published after corrections”, the article will be returned to the author for necessary corrections. The author has to make corrections with a different color. After the corrections, it is checked whether the referee warnings are taken into consideration. The text will then be re-evaluated by the field editor.
14. The evaluation period of the articles by the referees may take up to two months, at most.
15. Board of the referees of each of the journal issue is listed on each of the issue published and printed.
16. Each author may publish ‘only one single-authored work’ (article or translation) on each issue. The articles with more than one author are out of this principle.
17. No fee of copyright or royalties are paid for the published articles. However, the authors will have three free copies of the issue in which their articles are published.
18. All scientific and legal responsibilities of the published works belong to their authors.
19. All publishing rights of the papers accepted for publication belong to Bingöl University Faculty of Economics and Administrative Sciences.
20. The decision authority on matters not mentioned here belongs to the Editor of the *Bingöl University Journal of Economics and Administrative Sciences*.

Writing Rules

1. Titles in Turkish and the other foreign languages must be compatible with the scope of the article, and be short, clear and adequate.
2. Turkish and English abstracts must be added into the articles just below the title. Abstracts must reflect the purpose, scope and outcomes of the writing. Turkish and English abstracts must be

added into the Turkish articles; meanwhile, English and Turkish abstracts must also be added into the English articles.

3. The articles should be in accordance with the grammar rules in terms of language and expression. For spelling and punctuation, the dictionary of spelling by the Turkish Language Association will be used as a source. The concepts of Islamic economics and law, and the names of individuals and works should be written on the basis of the use of the Islamic Encyclopedia of Islamic Foundation of Turkey (DİA) or the writing rules.
4. The known scientific methods must be used in preparation of the articles; the subject, purpose, scope and reason for the preparation of the study must be given in a satisfying and certain order. Figures, tables, photographs and the other documents used in the article must be prepared in accordance with the scientific rules, be selected according to the purpose and scope of the article.
5. There must be a simple and sufficient explanation that can be easily understood under the figures, tables, pictures and other documents used in the article.
6. There must be a bibliography at the end of the study in accordance with the system of reference presentation. The references used in the work must be arranged in accordance with the writing rules; they must also be added to the bibliography at the end of the study in accordance with the system of reference presentation.
7. The results must be in accordance with the purpose and scope of the study, must be given with all of its outlines and in summary.
8. The articles should be written in Microsoft Office Word program with a paper size of 16x24 and a "Book Antiqua" style "11 point" and "Full: 14.5 nk" line spacing. The articles are printed on one side of the paper in a size of 12x19 cm. The margins should be 2.7cm from the top, 2.3cm below, 2cm from the inside edge and 2cm from the outside edge. In addition, a space of 2 lines from the top should be left on the first page.
9. Abstracts must be about 150-200 words, and written leaving 12 pt. space after the author names. They must be written leftward in 9 pt with "Book Antiqua"; the keywords (at least 5 and at most 7 expressions) and JEL codes should be given below the abstract.
10. The name of the article is written with bold 12 pt on the first page and the page should be centered. Under the Turkish title, the English title must be in italic-bold with 12 points and the first letters should be large and the others small. If the article is in

English, a Turkish title should be added to the bottom. The line spacing after the main headings is 23 points. Headings in the text should be preceded by 12 nk and followed by 6 nk.

11. After the title, the author name (s) should be written by giving 12 pt. space to rightward in the way of untitled, italic and bold. The title, institution and e-mail address are specified as footnotes.
12. Footnotes should be written in 9 pt with "Book Antiqua" style.
13. If the study was carried out with support of any institution; name of the institution should be indicated as a footnote on the first page.
14. The length of the articles sent to the journal should not exceed 30 pages and 7000 words. If the size of the text exceeds this limit, the editor may ask for shortening. Figures, tables and photographs should be prepared in a digital platform and placed so as not to exceed the page size in the text or at the end.
15. There will be 6 nk space between titles of the table, figure, photo and the table, photograph or figure below the titles. Table, figure and photo titles will be in bold, 1 cm from inside to right, with "Book Antiqua" writing style and 9 pt and "Table 1:" style. The records in the table will be written in the same format with 9 points. However, to ensure integrity of the Tables, Figures and Graphics, a 7 to 8 font style can also be used in extensive studies.
16. All tables and figures should be in the same format. Borders of tables should be prepared by selecting all borders. Border styles of tables should be a single straight line and ½ nk. Mathematical equations should be numbered consecutively, the equation numbers should be written in parentheses at the right margin.

Table 3: Unit Root Test

Variables	ADF Test Statistic	PP Test Statistic
<i>lnGDP</i>	0.5409 (0.9848)	0.6052 (0.9869)
<i>lnAE</i>	-4.1678 (0.0046)	-3.8012 (0.0084)

17. References are shown in text according to the APA system. According to this, citations should be written in parentheses as the surname of the author, surnames if there is more than one author, the publication date of the work found in the reference, the number of pages cited or pages (**Say and Krugman, 2012: 15**).

If the referenced author has more than one work published in the same year, then small a, b, c, etc. should be used adjacent to the year (**Friedman, 2014a**), (**Friedman, 2014b**). Citation of the articles with more than one author in the text should be done as (Kotler, vd. 2015, 155). Detailed information can be found on the APA website (<http://www.apastyle.org>).

18. The reference list should be written as follows:

a) Single-authored article;

Kotler, P. (1973). "Atmospherics As A Marketing Tool". *Journal of Retailing*, 49(4), s. 50.

b) Two-authored article;

Milgrom, Paul R. and Weber, Robert J. (1982). "A Theory of Auctions and Competitive Bidding". *Econometrica*, 48 (50), s. 1089-1122.

c) Three or more authored article;

Stephenson M.L.; Russel, K.A ve Edgar, D. (2010). "Islamic Hospitality in the UAE: Indegenization of Products and Human Capital". *Journal of Islamic Marketing*, 1(1), s. 9-24.

d) Internet – Article Published on the Internet Journal

Wade, L. (2000). International Business Management. *Journal of Management* 12.2: 187-223. [Çevrimiçi kaynak]. <http://www.texshare.edu7ovidweb/ovidweb.cgi> [Erişim tarihi: 2 Mart 2017].

19. The reference format for the books is as follows:

a) Single-authored Book

Kotler, P. (2001). *Marketing Management*, Millenium Edition, Prentice-Hall, Inc.

b) Two-authored Book

Tabachnick, B.G. ve Fidel, L.S. (2001). *Using Multivariate Statistics*, International Student Edition, 4th Edition, USA: Ally and Bacon, A Pearson Education Company.

c) Single-edited Book

Theberge, J. (Ed.). *Economics of Trade and Development*. New York: John Wiley.

d) Two-edited Book

Stodgill, M. R. ve A. E. Coons (Ed.). (1957). *Leader Behaviour:Its Description and Measurement*. Colombus: Ohio State University.

e) Articles inside an edited Book

Can, A. H. (2002). *Bacasız Sektör Kùltür Turizmi*. K. Hayat (Ed.). Türkiye'nin Turizm Sektörü. Ankara: Gazi Yayıncılık, 2002, 65-98.

20. Publications Presented at the Congress

Babahan, R. ve Davutoğlu, A. (2017). "Corruption in Auctions of LandUse Rights: Empirical Assessment of Seven Chinese Cities", *Second World Congress of Comparative Economics Abstract Book*, March 25, 2017 / St. Petersburg-Russia.



BİNGÖL ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

*Bingöl University
Journal of Economics and Administrative Sciences*

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İçin Adres:
Selahaddin-i Eyyubi Mah. Aydınlık Cad. No:1
Bingöl Üniversitesi, İİBF
12000 Merkez/BİNGÖL
Tel: +90(426) 216 00 17 Faks:+90(426) 216 00 18
biibfad@bingol.edu.tr



ISSN: 2651-3234