

● ● Volume • Cilt: 15 Issue • Sayı: 53 January • Ocak 2020 ●

ÖNERİ

MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ HAKEMLİ DERGİSİ

ONLINE ISSN: 2147-5377



MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

Öneri Dergisi – Contemporary Studies in Social Sciences – Volume • Cilt: 15 Year • Yıl :27 Issue • Sayı: 53 January • Ocak 2020
Online ISSN: 2147-5377

Marmara Üniversitesi Rektörlüğü Adına İmtiyaz Sahibi • Owner: Prof. Dr. Erol ÖZVAR (Rektör • Rector)

Enstitü Adına Sahibi • Owner: Prof. Dr. İsmail TAŞPINAR (Enstitü Müdürü • Director of Institute)

Editör (Sorumlu Yazı İşleri Müdürü) • Editor (Editor in Chief): Doç. Dr. Ali ARI

Editör Kurulu • Editorial Board

Jean-Pierre ALLEGRET (University of Nice Sophia Antipolis)

Ahmet Faruk AYSAN (Istanbul Sehir University)

Ali BALCI (Sakarya University)

Isabelle DEPRET (Université Libre de Bruxelles)

Mesut AKDERE (Purdue University, West Lafayette)

Zeynep İrem ERDOĞMUŞ (Marmara University)

Ali KUTAN (Southern Illinois University, Edwardsville)

Dilek ZAMANTILI NAYIR (Marmara University)

Mehmet UĞUR (University of Greenwich)

Hakan YETKİNER (Izmir University of Economics)

Alan Editörleri • Associate Editors

Ali ARI, İktisat • Economics (Marmara University)

Ahmet Kemal BAYRAM, Siyaset Bilimi • Politics (Marmara University)

Hasan KORKUT, Uluslararası İlişkiler • International Relations (Marmara University)

Kemalettin KÖROĞLU, Tarih • History (Marmara University)

Meltem POLAT ULUSAN, İşletme • Management (Marmara University)

İsmail TAŞPINAR, İlahiyat • Theology (Marmara University)

Danışma Kurulu • Advisory Board

Emel PARLAR DAL (Marmara University)

Philippe GILLES (Toulon University)

Erol ÖZVAR (Marmara University)

Özalp VAYVAY (Marmara University)

Yayına Hazırlama Sorumluları • Responsible for Publication: Işıl ŞİMŞEK, Yasemin KURUCA

Marmara Üniversitesi Yayınevi • Marmara University Press

Adres • Address Göztepe Kampüsü, Kadıköy 34722
İstanbul

Tel • Phone: +90 (216) 777 14 00

Faks • Fax: +90 (216) 777 14 01

E-posta • E-mail: yayinevi@marmara.edu.tr

Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Adres / Address: Göztepe Kampüsü Enstitüler Binası
Kat:5 Kadıköy/İstanbul

Tel • Phone: (216) 700 15 58 – Dâhili: 1943-1944

Faks • Fax: (216) 348 34 90

E-Posta • E-Mail: oneridergisi@marmara.edu.tr

Hakemli “ÖNERİ” Dergisi; Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Hakemli Akademik yayımdır. Altı ayda bir yayınlanır. Dergiye Türkçe ve İngilizce çalışmalar kabul edilir. Dergide yayınlanan makalelerdeki görüşler yazarlarına aittir ve Editör Kurulu tarafından benimsendiği anlamına gelmez. Editör Kurulu, yazının özüne dokunmaksızın gerekli yazım ve cümle değişiklikleri yapma hakkını saklı tutar. Dergiden yapılan alıntılarda kaynak göstermek mecburidir. **DOAJ, EBSCO, ECONLIT, PROQUEST ve ULRICHSWEB** Uluslararası İndeksleri ve **ULAKBİM** Sosyal ve Beşeri Bilimler Veri Tabanı (SBVT) tarafından taranmaktadır.

“ÖNERİ” is a peer-reviewed and biannually published scientific journal of Marmara University Institute of Social Sciences. ÖNERİ accepts articles both in English and Turkish. The views expressed in published articles are those of the authors and should not be attributed to the Editorial Board. The Editorial Board reserves the right to make grammatical changes as may be necessary without changing the substance of the paper. The published articles in ÖNERİ cannot be used without being cited. The journal is indexed in **DOAJ, EBSCO, ECONLIT, PROQUEST, ULRICHSWEB,** and **ULAKBİM** Humanities & Social Sciences Index.

İçindekiler • Contents

Yönetimden • Institute's Notes / İsmail TAŞPINAR	VI
Editör'den • From Editor / Ali ARI.....	VII

ULUSLARARASI SİYASET VE EKONOMİ / INTERNATIONAL POLITICS AND ECONOMICS

DERLEME MAKALELERİ / REVIEW ARTICLES

Devletlerarası Ekonomik İlişkileri Düzenleyen Uluslararası Örgütlerin Politik Ekonomisi: Devletler, Çıkar Grupları ve Örgüt Bürokrasisi Kısacasında Küresel Yönetişim Political Economy of International Organizations: Global Governance in the Grip of States, Interest Groups and Organizational Bureaucracy İmran DEMİR	1-35
Dış Müdahale Olgusu Kapsamında ABD-Venezuela İlişkileri Within the Scope of External Intervention the US.-Venezuela Relations Ege DEMİREL	36-76

SİYASET / POLITICS

ARAŞTIRMA MAKALESİ / RESEARCH ARTICLE

Siyasette İknayı Robert B. Cialdini Üzerinden Okumak Interpreting Persuasion in Politics Through the Works of Robert B. Cialdini Esra BOZKANAT, Oğuz GÖKSU	77-104
---	--------

İKTİSAT / ECONOMICS

ARAŞTIRMA MAKALELERİ / RESEARCH ARTICLES

Osmanlı Sefaret ve Şehbenderliklerinin Kalpazanlıkla Mücadeledeki Yeri ve Önemi The Role and Importance of Embassies and Consulates in Struggling Counterfeiting Muharrem ÖZTEL	105-122
Evolution of the Firm Size Distribution in Turkey Türkiyede Firma Büyüklük Dağılımının Evrimi Yiğit AYDOĞAN	123-146

ARAŞTIRMA MAKALELERİ / RESEARCH ARTICLES

Debt, Firm Size, and Accounting Quality: Empirical Evidence from Turkey
Borç, İşletme Büyüklüğü ve Muhasebe Kalitesi: Türkiye’de Ampirik Bir Çalışma
İlhan DALCI, Hasan OZYAPICI 147-157

Lokasyon Bazlı Mobil Pazarlama Uygulamalarının Tüketici Satın Alma Davranışları
ile İlişkisi Üzerine Bir Araştırma
A Research on the Relationship Between Location Based Mobile Marketing Applications
and Consumer Behaviors
Hande GÜRSOY AKGÜNLÜ, Başak KURTARAN 158-177

Sağlık Sektöründe ABC-VED AHP ve TOPSIS Yöntemleri Kullanılarak Çok Kriterli
Stok Sınıflandırması
Multi-Criteria Inventory Classification in the Healthcare Sector Using ABS-VED AHP
and Topsis Methods
Zehra BÖKER, Onur ÇETİN 178-208

Arı Okunabilirlik Endeksine Göre Cinsiyetin Kilit Denetim Konularının
Okunabilirliği Üzerine Etkisi: Sektörel Bir İnceleme
The Effect of Gender on the Readability of Key Audit Matters According to Ari
Readability Index: A Sectoral Review
Duygu Anıl KESKİN, Salih TUTAR, Buse ÖKTEM, Berika AKÇAY 209-228

Tarımsal Üretimde Tekafül Sigortacılığı ve Bir Model Önerisi
Tekaful Insurance and a Model Proposal in Agricultural Production
Sabri Burak ARZOVA, Bertaç Şakir ŞAHİN 229-253

UYGULAMALI MAKALESİ / APPLIED ARTICLE

Central Audit Activities As A Continuous Audit Approach in the Turkish Banking
Sector: A Case Study About Frauds in Savings Accounts
Türkiye Bankacılık Sektöründe Bir Sürekli Denetim Yaklaşımı Olarak Merkezden
Denetim: Mevduat Hesaplarındaki Hileler Üzerine Bir Vaka Çalışması
İsmail KABAN 254-275

ARAŞTIRMA MAKALESİ / RESEARCH ARTICLE

Lüks Giyim Markalarında Sosyal Medya İlgilenimi, Marka Değeri ve Marka Tercihi
İlişkisi Üzerine Bir Araştırma
A Survey Research on the Relationship of Social Media Engagement, Brand Equity and
Brand Preference in Luxury Clothing Brands
Tuğba UZUNKAYA, Cemal YÜKSELEN 276-304

Yönetimden • Institue's Notes

Dergimizin kıymetli okuyucuları,

Üniversitemizin önemli dergilerinden olan Öneri Dergimizin daha kaliteli bir muhteva ile sunulması amacıyla yaptığımız bazı çalışmalar zamanla meyvelerini vermeye başlamıştır. Başta Editör ve ekibinin gayretleri ve özverili çalışmalarıyla, Dergimiz sosyal bilimler alanında tanınmış uluslararası indekslerden ProQuest ve Econlit tarafından taranmaya başlamıştır. Dergimizin kendi alanında daha üst derecedeki indekslerde de taranabilmesi için gayretlerimiz devam etmektedir.

Enstitü yönetimi olarak hedeflerimizden biri de, Enstitümüzün paydaşları olan fakültelerde üretilen araştırmaların çeşitliliğini Dergimize yansıtmak idi. Bu sayımızda, söz konusu hedefimizin gerçekleşmesi yönünde önemli adımlar atıldığını görmekten memnun olduk. Dergimizin bu sayısında; uluslararası siyaset ve ekonomiden siyasete, iktisattan işletme ve muhasebeye kadar farklı alanlarda yazılmış makaleleri okuyabileceksiniz. Bu çeşitliliğin artarak devam etmesini arzu ve temenni etmekteyiz.

Öneri Dergisi'nin bu sayısının da akademik camiaya hayırlı olması dileğiyle,

Prof.Dr. İsmail TAŞPINAR

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

Editor'den • From Editor

Öneri Dergisi'nin değerli okuyucuları,

1994'ten beri yayınlanan uluslararası hakemli dergimiz Öneri'nin 53. sayısını sizlerle buluşturmanın mutluluğu içindeyiz. Dergimizin bu sayısında iktisat, işletme ve muhasebe ile siyaset alanında 12 farklı çalışma yer almaktadır. Her bir çalışmanın ilgili alana yaptığı özgün katkılarını göreceğiniz bu sayımızı ilgiyle okuyacağınızı düşünüyoruz.

E. Bozkanat ve O. Göksu'nun çalışması siyasette ikna ile oy verme arasındaki ilişkiyi Türkiye'deki seçmen davranışları üzerinden incelemektedir. İ. Demir'in çalışması, uluslararası örgütlerin politik ekonomisi üzerine genel bir değerlendirme sunmakta ve alanda geçmişten günümüze önem arz eden sorular ve tartışmalar üzerinden disiplinin gelişimine ışık tutmayı hedeflemektedir. E. Demirel'in çalışması ise dünyada yakın zamana kadar gündemde olan Venezuela-ABD ilişkilerine odaklanmaktadır.

M. Öztel'in makalesi, Osmanlı elçilik ve konsolosluklarının, Osmanlı madeni ve kâğıt parasının sahtelerini dışarıda üretip, içeride piyasaya süren muhtelif ülke vatandaşı yabancı kalpazanlarla nasıl mücadele ettiklerini analiz etmektedir. Y. Aydoğan'ın çalışması ise Ajan Bazlı Kompüsyoneller modeller çerçevesinde Türkiye'deki firmaların büyüklük dağılımlarını detaylı olarak incelenmektedir.

İşletme ve muhasebe alanı yedi farklı makaleden oluşmaktadır. İ. Dalcı ve H. Özyapıcı'nın çalışması, Türkiye'de Borsa İstanbul'da işlem gören finansal olmayan firmalarda borç ve muhasebe kalitesi arasındaki ilişkide işletme büyüklüğünün rolünü tespit etmeyi amaçlamaktadır. H. Gürsoy Akgünlü ve B. Kurtaran'ın çalışması, lokasyon bazlı mobil pazarlama faaliyetleri ile tüketicilerin tüketim davranışları arasındaki ilişkiye odaklanmıştır. Z. Böker ve O. Çetin'in çalışması, hastanelerdeki ilaç stoklarının kontrolünde ABC-VED, AHP ve TOPSIS yöntemleri vasıtasıyla çok kriterli stok sınıflandırma teknikleri kullanmıştır.

D.A. Keskin, S. Tutar, B. Öktem ve B. Akçay'ın çalışmanın amacı, farklı sektörlerde cinsiyet farklılığına göre kilit denetim konularının okunabilirliğini ARI okunabilirlik endeksine göre incelemektir. S.B. Arzova ve B.S. Şahin'in çalışmasında tekaful sigortacılığı kavramı dini, hukuki ve finansman boyutlarıyla tanıtarak bu sözleşmelerin tarımsal üretime uygunluğu incelenmekte ve TARSİM modeline uygun bir tekaful sigortacılığı modeli oluşturulmaktadır. İ. Kaban'ın makalesinde bankacılık sektöründe bir sürekli denetim yaklaşımı olarak uygulanan merkezden denetim faaliyetleri hakkında temel bilgiler sunularak Türkiye özelinde örnek bir mevduat suistimal vaka denetimi sürecine yer verilmiştir. Son olarak T. Uzunkaya ve C. Yükselen'in çalışmasında lüks giyim markalarında, sosyal medya ilgilenimi, marka değeri ve marka tercihi arasındaki ilişkilerinin, hedonik ve faydacı değer temelli satın alma yaklaşımına göre farklılık gösterip göstermediği incelenmektedir.

Dergimizin Ocak 2020 sayısında değerli çalışmalarını bizimle paylaşarak hem bilimsel yazına hem de Öneri Dergisi'ne katkı sağlayan değerli yazarlarımıza teşekkürlerimizi sunuyoruz. Bunun yanı sıra, dergimizde yayınlanan makaleleri bilimsel sorumluluk ve gönüllülük esasıyla çalışarak değerlendiren saygın hakemlerimize gönül borcumuz büyüktür.

Öneri Dergisi'nin yayına hazırlanma sürecindeki emek ve destekleri için üniversitemiz Kütüphane ve Dokümantasyon Daire Başkanlığı'nın değerli personeline teşekkür ederiz. Makalelerin toplanmasından son yayın aşamasına kadar geçen süreçte tüm akışı büyük bir titizlik ile takip ederek özverili yardımlarını esirgemeyen Arş. Gör. İ. Şimşek, Arş. Gör. Yasemin Kuruca ve Arş. Gör. Ömer Faruk Özcan'a emekleri için teşekkür ederiz.

Dergimizin ulusal ve uluslararası akademik camiada daha iyi bir noktaya getirilmesi için yayın ve bilim kurulları ile yayına hazırlama ekibi olarak çalışmalarına devam etmekteyiz. Dergimizin uluslararası alan endekslerinden Scopus'a geçen yıl yaptığı başvuru süreci devam etmekte olup, gerekli şartları sağladıktan sonra önümüzdeki günlerde ESCI için de başvuru yapılacaktır.

Sevgi ve saygılarımızla...

Doç.Dr. Ali ARI
Öneri Dergisi Editörü

DEVLETLERARASI EKONOMİK İLİŞKİLERİ DÜZENLEYEN ULUSLARARASI ÖRGÜTLERİN POLİTİK EKONOMİSİ: DEVLETLER, ÇIKAR GRUPLARI VE ÖRGÜT BÜROKRASİSİ KISKACINDA KÜRESEL YÖNETİŞİM

POLITICAL ECONOMY OF INTERNATIONAL ORGANIZATIONS: GLOBAL GOVERNANCE IN THE GRIP OF STATES, INTEREST GROUPS AND ORGANIZATIONAL BUREAUCRACY

İmran DEMİR* 

Öz

Uluslararası örgütlerin politik ekonomisi, devletlerin ekonomik çıkarlarını optimize etmek için kurdukları uluslararası örgütlerin kuruluşunu, yapısını ve çıktılarını etkileyen ekonomik ve politik süreçlerin etkileşimini sistematik olarak izah etme çabasıdır. Bu çalışma uluslararası politik ekonominin bir alt dalı olan uluslararası örgütlerin politik ekonomisi üzerine genel bir değerlendirme niteliğindedir. Amaç, bu alanda, geçmişten, günümüze önem arz eden sorular ve tartışmalar üzerinden disiplinin gelişimine ışık tutmak ve güncel konular hakkında bilgi vermektir. Çalışma disiplinin gelişimine paralel olarak üç temel konu üzerinde durmaktadır. Politik ekonomi ve uluslararası politik ekonomi kavramları üzerinden alanın çerçevesi çizildikten sonra devletler arası ekonomik ilişkileri düzenleyen uluslararası kurumların kuruluş nedenleri ve etkinlikleri üzerine yapılan paradigmatik tartışmalara değinilmektedir. Devletlerin neden uluslararası organizasyonlara katıldığı ve neden bu organizasyonların kurallarına uyduğunun kısa bir değerlendirmesini uluslararası örgütlerin yapısını ve dizaynını etkileyen faktörlerin irdelenmesi takip etmektedir. Makale ikinci aşamada, uluslararası kuruluşların kendilerini kuran devletlerden ne kadar bağımsız hareket edebilme kabiliyetine sahip oldukları sorusuna yanıt aramaktadır. Bu bağlamda çeşitli uluslararası ekonomik örgütlerin ürettiği politikaların arkasındaki siyasi etkiler üzerine yapılan tartışmalar incelemektedir. Çıkar grupları ve örgüt bürokrasisinin kurumsal iş birliği süreçlerindeki rolü ve etkinlikleri çalışmanın üçüncü temel

* Marmara Üniversitesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü, Email:imrandemir@yahoo.com

sorunsalını oluşturmaktadır. Bürokratik otonomi bağlamında yerel aktörler, siyasetçiler ve uluslararası örgüt bürokrasisinin karşılıklı etkileşimini ve bunun sonucu meydana gelen çıktılarını konu alan çalışmalar irdelenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası İş Birliği, Kolektif Eylem Sorunları, Rasyonel Dizayn, Enformel Güç, Çıkar Grupları ve Örgüt Bürokrasisi

Abstract

Political economy of international organizations, a subfield of international political economy, seeks to systematically explain the interaction of economic and political processes that shape the foundation, structure and outputs of international institutions created by states for the maximization of their interests. This study aims at providing an overview of the discipline. The goal is to explore past and present debates and questions that have guided research on the problem of interstate cooperation. The study, in line with the evolution of the discipline, focuses on three major topics. The study, following a conceptual discussion of political economy and international political economy to establish the boundary of the field, explores paradigmatic debates on the role and influence of international institutions. Attention is devoted to the question of why states join international organizations and abide by their rules. This section also explores factors that influence the structure and design of international organizations. The article, in the second place, explores institutional autonomy and the degree of independence enjoyed by international institutions. It examines debates over political factors that influence policy outputs of institutions. The role and impact of interest groups and institutional bureaucracy on the process of institutional cooperation comprise the third concern of the study. The interaction between local actors, national politicians and institutional bureaucracy is explored in relation to the issue of bureaucratic autonomy and its implications.

Keywords: International Cooperation, Collective Action Problems, Rational Design, Informal Power, Interest Groups and Organizational Bureaucracy

1. GİRİŞ

Global yönetim, uluslararası ekonomik ilişkiler ve ticaretle belki de bu yüzyılı kendisinden önceki dönemlerden ayıran en önemli özellik olarak karşımıza çıkmaktadır. Uluslararası örgütler ve daha kapsayıcı tabiriyle uluslararası rejimler, uluslararası ilişkilerin önemli aktörleri arasında yerini almış bulunmakta. Ancak globalleşmenin ve buna bağlı olarak global yönetişimin devletler arasındaki duvarları kaldırdığı söylemi oldukça abartılı olacaktır. Globalleşmenin yaratmış olduğu karmaşık ilişki ağına rağmen uluslararası sistem hala devlet merkezlidir ve devlet içindeki gibi tek bir piyasanın oluşmasının önündeki en büyük engeldir. Uluslararası piyasaların devletlerin sınırlarıyla bölünmüş merkezi otoriteden yoksun yapısı, devletleri birbirlerine bağımlı kılmakta ve karşılaşılan sorunlara çözüm bulmak için daha fazla iş birliği arayışına sokmaktadır.

Uluslararası örgütlerin politik ekonomisi, bu arayışların sonucu devletlerin ekonomik çıkarlarını optimize etmek için kurdukları uluslararası örgütlerin kuruluşunu, yapısını ve

çıktılarını etkileyen ekonomik, politik ve hukuki süreçlerin etkileşimini sistematik bir şekilde izah etme çabası taşır. Alanın oluşumu ve gelişimine araştırmacıların cevap arayışı içinde oldukları bazı temel konular yön vermiştir. Olaya paradigmatik bir açıdan yaklaşan ilk nesil çalışmalar, devletler arasında iş birliğinin mümkün olup olmadığı sorusu ve örgütlerin iş birliğinin gerçekleşmesinde oynadığı rol üzerinde dururken; daha sonraki tartışmalar ampirik verilerden hareketle örgütlerin iç işleyişi ve somut çıktıları, bu çıktıları etkileyen değişkenler ve özellikle de devletlerin ve buna bağlı olarak gücün çıktılar üzerine yapmış olduğu etki üzerine yoğunlaşmaktadır.

Ancak uluslararası politik ekonomi ve bunun kurumsal yapısını sadece devletlerarası ilişkilere indirgemek yanlış olacaktır. Böyle bir yaklaşım, çıkarları uluslararası ekonomik kuruluşların politikalarından etkilenen çıkar guruplarını ve tercihlerini yok saymış olacağı gibi uluslararası örgütlerin, bu örgütleri kuran devletlerin kontrolündeki edilgen yapılar olduğu izlenimini verecektir. Oysaki çıkarları uluslararası ekonomik ve ticari gelişmelerden ve dolayısıyla bu alanda faaliyet gösteren örgütlerin politikalarından etkilenen gruplar, uluslararası kuruluşların çıktıları devletlerin izlemiş olduğu politikalar üzerinden etkilemenin yanı sıra bu örgütleri doğrudan etkileme arayışı içindedir. Diğer taraftan en azından kendilerine verilen yetkiler doğrultusunda ve örgütlerin gündelik işleyişinde belirgin rol oynayan örgüt bürokrasisinin çıktılar üzerinde yapmış olduğu etkiyi yok saymak da oldukça yanıltıcı olacaktır. Bu bağlamda disiplin üzerine yapılan güncel çalışmalar, uluslararası ekonomik örgütleri ve buna bağlı olarak alanı, devletlerarası etkileşimle sınırlı tutmak yerine çok aktörlü ve çok boyutlu bir yapı olarak kurgulamakta ve bu yapının süreç ve çıktıları sistematik temeller üzerine oturtma anlayışıyla hareket etmektedir.

Bu çalışma, bu anlayıştan hareketle, uluslararası politik ekonominin bir alt dalı olan uluslararası örgütlerin politik ekonomisine yön veren temel konular üzerinden alanın gelişimine ışık tutan genel bir değerlendirme niteliğindedir. Amaç, bu alanda, geçmişten günümüze önem arz eden sorular ve tartışmalar üzerinden literatürün gelişimini tartışmak ve güncel konular hakkında bilgi vermektir. Çalışma, literatürün gelişimine paralel olarak altı temel konu üzerinde durmaktadır. Makale, ilk bölümde politik ekonomi ve uluslararası politik ekonomi kavramları üzerinden alanın çerçevesini çizdikten sonra ikinci bölümde uluslararası kuruluşların iş birliği konusundaki rolleri ve etkinlikleri üzerine yapılan paradigmatik tartışmalara değinmektedir. (Bu çalışma uluslararası örgütlerin politik ekonomisine odaklandığı için politik ekonomi üzerine yapılan paradigmatik tartışmalara son derece sınırlı yer verilmiştir.) Üçüncü bölüm, devletlerin neden devletlerarası ekonomik ilişkileri düzenleyen uluslararası organizasyonlara katıldığı ve neden bu organizasyonların kurallarına uyduğuna değindikten sonra devletler arası ekonomik ilişkileri düzenleyen uluslararası örgütlerin yapısını ve dizaynını etkileyen faktörleri irdelemektedir. Buna bağlı olarak dördüncü bölümde örgütlerin dizaynının neden olduğu ekonomik ve politik sonuçlar incelenmektedir. Bu bağlamda çeşitli uluslararası ekonomik örgütlerin ürettiği politikaların arkasındaki siyasi etkiler

üzerine yapılan tartışmalar irdelenmektedir. Bu bölümde aynı zamanda uluslararası örgütlerin kendilerini kuran devletlerden ne kadar bağımsız hareket edebilme kabiliyetine sahip oldukları değerlendirilmektedir. Beşinci bölüm, uluslararası ekonomik örgütlerin işleyişine çıkar grupları ve örgüt bürokrasisi perspektifinden yaklaşmaktadır. Makale aynı zamanda ekonomik bölgeselciliği ele almakta ve devletleri buna teşvik eden nedenler ve bu nedenlerin uluslararası ekonomik düzen için ne anlam ifade ettiğini değerlendirmektedir. Çalışma, disiplinin Türkiye’de gelişim gösterebilmesi için bazı önerilerde bulunarak son bulmaktadır.

2. Politik Ekonomi ve Uluslararası Politik Ekonomi

2.1. Politik Ekonomi: Piyasalar, Kolektif Eylem Sorunları ve Kurumlar

Uluslararası örgütlerin politik ekonomisi alanına temel teşkil eden sorular ve bunlara aranan cevaplara değinilmeden önce kısaca uluslararası örgütlerin politik ekonomisi kavramının içeriği ve kapsamından bahsetmek gerekecektir. Bu da öncelikle politik ekonomi ve uluslararası politik ekonomiyi tanımlamayı gerektirir.

Politik ekonomi, kısıtlı kaynakların hangi prensiplere göre pay edildiği sorusuna cevap bulma arayışından kaynaklanır (Gilpin, 1987, s.8; Przeworski, 2003, ss.11-14). Merkezine iki farklı paylaşım mekanizması arasındaki ilişkiyi alan disiplin, ekonominin odağındaki piyasalar ve siyasetin temel aktörü devlet arasındaki etkileşimi inceler ve bu etkileşimin neden olduğu politik ve ekonomik sonuçlarla ilgilenir (Gilpin, 1987, s.10). Bu bakımdan ekonomi ve politika kavramlarının muhtevassından kısaca söz etmek yerinde olacaktır.

Ekonomi, piyasanın işleyişi ve var olan kısıtlı kaynakların nasıl üretken ve verimli bir şekilde servete dönüştürüleceği üzerinde durur (Gilpin 1987, s. 15-21). Piyasa soyut bir kavramdır ve alışverişe söz konu olan herhangi bir mal, ürün veya olgunun arz-talep mekanizması ile göreceli bir değer edinmesi surecidir. Piyasalar merkezsizdir ve arz-talep ilişkisinin yarattığı en azından teorik düzlemde görünmez bir el tarafından işler. Üretkenlik ve kârlılık esastır ve sınırlı kaynaklar, çıkarlarını maksimize etmek isteyen rekabet içindeki aktörlerin göreceli üstünlüğüne göre pay edilir.

Bu kurgu kendi içerisinde son derece tutarlı olmakla birlikte piyasaların, politik veya Polanyi’nin (2001, ss.48-57) ifadesiyle sosyal bir yapı içinde işlediği ve dolayısıyla bu yapının dinamiklerinden etkilendiğini göz önünde bulundurmadığı gibi piyasaların neden olduğu gayriekonomik sonuçları da dikkate almaz (Evans, 1995, s.26; Gilpin, 1987, ss.22-23). Bir yerde alıcı ve satıcıların olması piyasaların oluşacağı anlamına gelmeyeceği gibi piyasa sonuçlarını belirleyici unsur tam olarak ekonomistlerin kurguladığı gibi karşılaştırmalı üstünlük olmamaktadır (Gilpin, 1987, s.22; Polanyi, 2001, s.65). Aslında Polanyi’nin (2001, ss.71-74) perspektifinden bakıldığında ekonomik faaliyetlere yön veren temel olgunun piyasa

mekanizması olduğunu varsaymak da oldukça yanıltıcıdır. Bu ifadeyi açıklığa kavuşturmak için öncelikle politikanın işlevine bakmak gerekir.

Ekonomi gibi politika da sınırlı kaynakların nasıl pay edildiğini açıklama kaygısı taşır (Heywood, 2019, ss.1-2). Laswell'in (1936) tanımlamasıyla, politika kimin, neyi, nasıl alacağına karar bağlanması sürecidir. Bireyler veya gruplar farklı ihtiyaç, tercih, inanış, çıkar ve özelliklere sahiptir (Commons, 1931, s.654). Bu farklılıklar karşısında beklentilerini karşılayacak kaynaklar sınırlıdır. Kaynakların sınırlı olması bireyler ve/veya aktörler arasında bu kaynakların nasıl paylaşılması gerektiği sorununa neden olur. Farklı tanımlamaları olmakla birlikte politika, sorunların ya da farklılıkların çözüme kavuşturulması için kullanılan bir müzakere ve pazarlık süreci olarak düşünülebilir (Caporaso & Levine, 2003, s.16; Heywood, 2019, s.8). Ancak bir pastayı pay etmek veya bir evin harcamalarının nasıl yapılacağına karar vermekle bir devletin bütçesine karar vermek arasında tahmin edileceği üzere ciddi farklılıklar vardır. Paylaşımaya taraf olan bireylerin sayısı ve anlaşmazlığa konu olan veya çözüme kavuşturulması gereken unsurun marjinal değeri arttıkça veya işin içine inanç ve değerlerle ilintili konular girdikçe söz konusu paylaşımın sadece müzakere ve pazarlığa dayalı yapılması nerdeyse imkânsızlaşır ve çatışma kaçınılmaz olabilir (Heywood, 2019, s.2; North, 1990, s.131).

Politik araçlara dayalı bir paylaşımı zorlaştırdığı gibi piyasa işleyişinin neden sadece arz talep mekanizmasıyla sağlanamayacağına en büyük nedeni kolektif eylemden kaynaklanan sorunlardır (Frohlich & Oppenheimer, 1970; Hardin, 1982; Olson, 1965). Kolektif eylem sorunları, bireylerin birlikte hareket etme ihtiyacına ve çıkarlarının bunu gerektirmesine rağmen iş birliğinin gerçekleşmesini sekteye uğratan engeller olarak tanımlanabilir (Olson, 1965: s.2). Bu engellerin başında mahkûmların ikilemi metaforuna dayandırılan güvensizlik ve aldatılma ikilemi gelir (Hardin, 1982, ss.23-30). Metafor, çıkarlarını elde etmeleri, aldıkları karşılıklı pozisyona bağlı olan aktörlerin, yaşadığı aldatma ve aldatılma ikilemini betimler. İş birliği, karşılıklı aldatmadan daha kazançlı olmasına karşın verilen taahhütlere sadık kalınmasını sağlayacak mekanizmaların eksikliği, aktörlerde aldatma eğilimini artırır ve her iki tarafın da ilişkiden zararlı çıkmasına neden olacak tercihlerde bulunmasına neden olur (Stein, 1982, s.306). Bu tür durumlarda aktörler, sözlerine sadık kalınmasının sağlayacak tarafsız bir yapıya ihtiyaç duyabilirler.

Mahkûmların ikilemi sorunu birçok durumda taraflar arasındaki iletişim ve koordinasyon eksikliğinden kaynaklanmaktadır (Frohlich & Oppenheimer, 1970, s.119). İki taraf arasında bilgi akışı ve koordinasyonun olmadığı durumlarda şüphe daha baskın gelerek verilen taahhütlerden cayma eğilimini artırmaktadır. Koordinasyon özellikle karşılıklı istenmeyen durumların bertaraf edilmesinde önem taşıyor ve çok fazla maliyet gerektirmiyor olsa bile iş birliğine ihtiyaç duyulan aktörlerin sayısı arttıkça birlikte hareket edebilme olanağını elde etmek güçleşebilir (Stein, 1982, s.309; Snidal, 1985a, ss.935-36). Koordinasyon gerektiren

durumların paylaşımsal sonuçlarının olması veya aktörlere yüksek maliyetler yüklemesi de birlikte hareket etmeyi kısıtlayan durumlar arasında gösterilebilir.

Kolektif eylem sorunlarından diğer bir tanesi de bedavacılık (free-riding) problemidir (Frochlich & Openheimer, 1970, s.105; Stein, 1982, s.307). Bu problem, kamu mallarının (imece usulü) sağlanmasını gerektiren durumlarda ortaya çıkar. Kamu malları veya herkesin ortak kullanımına açık olan iştiraklerin iki özelliği bedavacılık problemine neden olur (Hardin, 1982, s.17; Olson, 1965, ss.14-15; Snidal, 1979, s.533). Bunlardan birincisi üretim veya iştirak özelliği diğeri ise kullanım veya tüketim özelliğidir. Kamu malları tüm bireylerin katılımı sonucu üretimi sağlanan faydalar oldukları için *ortak üretim* gerektirir ve dolayısıyla kimsenin özel mülkiyeti veya şahsi kullanımında değildir. Dolayısıyla bir kamu malı üretildikten sonra *dışlanmazlık* özelliği kazanır; yani tüketiminden kimsenin mahrum bırakılması söz konusu olamaz. Kamu malları aynı zamanda *rekabetsizlik* özelliğine sahiptir; birilerinin kamu malından daha fazla yararlanması diğerlerini dezavantajlı duruma sokmaz. Ancak ortak üretim ve dışlanmazlık bedavacılık sorununa neden olur. Katkısı olsun veya olmasın üretildikten sonra bu mallardan mahrum edilemeyecekleri düşüncesi, bireylerde bu malların sağlayacağı yararlardan herhangi bir katkıda bulunmadan faydalanma eğiliminin oluşmasına neden olur. Bu yaklaşımın hâkim olduğu durumlarda da kamu malları üretilmeme tehlikesiyle karşı karşıya kalır.

Kamu yararı bağlamında kolektif eylemi sekteye uğratan durumlardan sonuncusu ortak kaynakların kullanımı (tragedy of commons) sorunudur (Hardin, 1982, ss.25-30; Stein, 1982; 313). Ortak kaynakların trajedisi sorunu, var olan kamu mallarının çıkarlarını pekiştirme motivasyonu ile hareket eden bireylerin bencilce aşırı kullanımı sonucu ortaya çıkar. Buna en güzel örnek denizlerdeki avlanmadır. Aşırı avlanma, kısa vadede herkesin çıkarına olmakla birlikte uzun vadede denizlerdeki balık türlerinin zamansız avlanılmasından dolayı olumsuz sonuçlar doğurur.

Yakın zamanda Amerika Birleşik Devletleri (ABD) başkanı Donald Trump'ın ABD'yi atmosfere bırakılan karbon gazlarını düzenleyen Paris Anlaşması'ndan çekmesi kolektif eylem sorunlarına çok güzel bir örnek teşkil eder ve aşağıda üzerinde durulacak olan uluslararası politik ekonominin ve uluslararası örgütlerin politik ekonomisi arkasındaki mantığı özetler niteliktedir. Çevrenin ortak bir kaynak olduğu düşünülürse, ona zarar veren olumsuzlukları ortadan kaldırmak ortak bir çaba ve maliyet gerektirir. Ancak ortak hareket etmenin gerekliliği bunun gerçekleşeceği anlamına gelmez. Devletler ya diğer devletlerin yükümlülüklerini yerine getireceğinden emin olamadıkları ya da arzulanmayan sonuçların ortadan kaldırılmasının maliyetini başkalarının yüklenmesi beklentisiyle üzerlerine düşen yükümlükleri yerine getirmekten kaçındıkları zaman kolektif eylem sorunları yaşarlar. Trump, ülkesini anlaşmadan çekerken, anlaşma maddelerinin ABD'nin sera gazı emisyonuna ve dolayısıyla endüstriyel üretimine getirdiği sınırlamaların, ABD'yi diğer ülkelere ve özellikle de Çin'e karşı dezavantajlı duruma soktuğunu gerekçe göstererek, atmosfere gaz salınımını

azaltmanın maliyetini başka ülkelerin üstlenemesinde ısrar etmiştir. Bu bakımdan Trump'ın ABD'yi kendisinden önceki yönetimin yükümlülük altına soktuğu bir anlaşmadan çekmesi, tarafların çıkarı söz konusu olduğunda, yaptırımdan yoksun taahhütlerden kolayca cayabildiklerinin çok açık bir göstergesi olduğu gibi bedavacılık ve ortak malların bencilce kullanımını da özetleyen yerinde bir örnek olarak düşünülebilir.

Bu örnekten de anlaşılacağı üzere taraflar ve özellikle devletler dışardan bir müdahale olmaksızın paylaşım sorununu müzakere ve pazarlık yoluyla çözüme kavuşturma konusunda başarısız olurlar. Herhangi bir düzenleme olmadan yapılan paylaşım anarşi ve çatışma riski taşır. Ancak siyaset, ekonomideki gibi paylaşımın görünmez el tarafından gerçekleştirildiğini varsaymak yerine kolektif eylem sorunlarının aşılabilmesi için dışardan düzenleyici bir mekanizmanın gerekliliğine işaret eder (Przeworski, 2003, s.2; Snidal, 1979, s.564). Kurumlar bu anlamda bireyler veya gruplar arasında bir paylaşımın yapılabilmesi için birlikte hareket etme ön koşulunun önündeki engellerin aşılmasını sağlayan mekanizma görevi görürler (Commons, 1931, s.648). Aktörlerin davranış ve tutumlarında değişiklik yaratarak ortak bir anlayışın geliştirilebilmelerine ve dolayısıyla birlikte hareket edebilmelerine olanak sağlar (North, 1990, ss.3-10). Bu ifade kurumların aktörlerin çıkarlarını benzeştirdiği veya tüm anlaşmazlıklara çözüm bulduğu anlamına gelmez. Kurumlar, sadece bir paylaşımın nasıl yapılması gerektiğini veya bir paylaşımdan kaynaklanan anlaşmazlıkların nasıl şiddete dönüşürülmeden çözüme kavuşturulabileceğini düzenlemeye bağlar.

Devletlerin de birer kurum olduğu düşünülürken ve piyasaların devletlerin belirlediği sınırlar çerçevesinde işlediği göz önünde bulundurulduğunda, piyasaların, ekonominin formüle ettiği gibi, sadece arz-talep ve buna bağlı fiyatlandırma mekanizması üzerinden işlediğini varsaymak yanıltıcı olacaktır (Evans, 1995, s.3; Gilpin, 1987, s.22; Polanyi, 2001, s.74). Kurumlar düzenleyici bir mekanizma görevi görerek piyasaların önündeki belirsizliğin azaltılmasına ve ekonomik faaliyetlere bir istikrar getirir (North, 1990, ss.22-24). Buna karşın kurumsal bir düzlemde yapılan paylaşımın kurumsal bir maliyeti söz konusudur. Bu maliyet, ticari ilişkilerde piyasanın, paylaşım sürecinde temel belirleyici unsur olma özelliğini yitirmesidir.

Önceliğin piyasanın görünmez elinden devletin görünen eline geçmesinin devletin ve piyasaların sahip olduğu farklı öncelik ve parametrelerden kaynaklanan ciddi sonuçları vardır. Yukarıda belirtildiği gibi piyasalar işleyişleri bakımından kârlılık ve verimlilik hedefi gözetirken, devlet ekonomik çıktıları kendi kontrolüne almayı hedefler ve ticari ilişkilerden doğan kazancın paylaşımını yaparken ekonomistlerin öngördüğü gibi kârlılık ve verimlilik prensibine göre hareket etme kaygısı taşımaz (Caporaso & Levine, 2003; Gilpin, 1987; Grieco, 1993; Polanyi 2001; Viner, 1948). Devletin her ne kadar üzerinde çok da açık bir uzlaşma olmasa bile bir amacı ve kendine göre öncelikleri bulunmaktadır (Gilpin, 1987, s.14; Krasner, 1978, ss.10-13). En azından tüm devletlerin ve onları yöneten tüm iktidarların en temel amacı hayatta kalmaktır (Grieco,1993, s.498). Dolayısıyla, ekonomik ilişkiler de dahil olmak

üzere tüm eylem ve ilişkileri siyasi çıkarları doğrultusunda şekillendirecek politikalar geliştirme eğilimi taşırlar (Bueno de Mosquita, Morrow, Smith & Siverson, 2003; Putnam, 1988). Bu motivasyona 2008 yılında patlak veren mortgage krizini kontrol altına almak için ABD yönetiminin batık bankaları kurtarmak amacıyla izlemiş olduğu politikaların yanı sıra Türkiye'de ağustos 2018'de dolar kurundaki ani artış ve buna bağlı gelişen enflasyondaki yükselişi durdurmak için hükümetin geliştirdiği politikalar gibi sayısız örnek gösterilebilir.

Ancak bu ne siyasetin veya siyasal aktörlerin ekonomide belirleyici temel unsur olduğu ne de piyasa aktörlerinin edilgen olduğu anlamına gelmelidir (Caporaso & Levine, 2003, s.182). Devlet sürekli olarak sahip olduğu yaptırım gücü üzerinden ekonomi ve piyasaya yön verme güdüsüyle hareket ederken, piyasa da devletin tekelinden kaçma eğilimi taşır, kaçmazsa bile siyasi otoritenin kararlarını etkileyebilmek ve kendi lehine dönüştürmek için devleti etki altına almaya çalışır (Gilpin, 1987, s.11). Örneğin bir ülkenin uyguladığı gümrük politikası sadece ekonomik faktörlerle anlaşılmaz. Gümrük politikasının çeşitli aktörlerin çıkarlarına yaptığı etki ve bu aktörlerin çıkarlarını korumak için politik alanda yürüttüğü faaliyetler göz önünde bulundurulmadan bir ülkenin izlediği gümrük politikalarını sadece siyasi otoritenin iradesine bağlamak oldukça yanıltıcı olacaktır (Grossman & Helpman, 1994; 1995; Martin, 2017; Milner, Rosendorff & Mansfield, 2004; Vaubel, 1986). Bu durum ekonomik aktörleri bir bakıma politik aktör konumuna sokar. Aşağıda daha ayrıntılı görüleceği üzere politik aktörlerin ne içerde ne de uluslararası ekonomik ilişkilerde izlemiş olduğu politikalar bu aktörlerin çıkar ve tercihlerinden bağımsızdır.

Özetlemek gerekirse politik ekonomi bu gerilim ve etkileşimden ortaya çıkan sonuçlarla ilgilenir. Bir taraftan ekonomik diğer taraftan da politik süreç ve dinamiklerin nasıl bir etkileşim içinde olduğunu ve bu etkileşimin gerek politik gerekse ekonomik sonuçlarını inceler. Daha açık bir ifadeyle ekonomik çıktılarının sadece ekonomik süreçlerin bir sonucu olmadığı anlayışından hareketle, piyasa dışındaki mekanizmaların, politik amaç ve çıkarların, piyasanın işleyişine yaptığı etkiyi ve buna karşın çıkarlarını koruma arayışındaki ekonomik aktörlerin politik kurumları yönlendirme çabası sonucu ortaya çıkan süreç ve sonuçları açıklama amacı taşır.

2.2. Uluslararası Politik Ekonomi

Uluslararası politik ekonomi söz konusu paylaşım ve etkileşim problemini uluslararası ölçekte inceler (Gilpin, 1987, s.24). Kârlılık esasına göre işleyen ve buna bağlı olarak ucuz hammadde ve yeni pazarlar bulma arayışındaki piyasalar herhangi bir sınırlama olmadığı takdirde coğrafi olarak genişleme eğilimi taşır (Gilpin, 1987, s.22). Ancak devletlerin fiziksel sınırları bu eğilimi engelleyici niteliktedir. Bu da bir taraftan ekonomik faaliyetleri devletlerarası ilişkilerin yörüngesine sokarken diğer taraftan devletlerin birbirleriyle iş birliğini gerekli kılmaktadır (Gilpin 1971, s.404). Ne var ki, iş birliğinin tarafların çıkarına olması otomatikman gerçekleşeceği anlamına gelmez.

Devletleri iş birliğine zorunlu kılan uluslararası ilişkilerin anarşik ve merkezi otoriteden yoksun yapısı devletleri aynı zamanda iki temel sorundan dolayı iş birliği konusunda temkinli davranmak zorunda bırakır (Martin, 2017). Bunlardan ilki kolektif eylemden kaynaklanan sorunlardır. Ekonomik ve siyasi aktörlerin ulusal düzeyde karşılaştıkları mahkûmların ikilemi, bedavacılık problemi, koordinasyon ve ortak malların trajedisi gibi sorunlar sistemin anarşik yapısından dolayı daha belirgin bir hal almaktadır (Oye, 1985, ss.1-2). Devletler, verilen taahhütlerin yerine getirilmesini güvence altına alacak bir otoritenin olmadığı bir ortamda aldatma ve aldatılma ikilemi yaşarlar. Buna iş birliğinden elde edilen kazancın nasıl paylaşılacağı ve bunun güç dağılımına yapacağı etki de göz önünde bulundurulduğunda iş birliği uluslararası aktörlerin çıkarlarına olmakla birlikte göreceli kazanç kaygılarından dolayı sekteye uğrayabilmektedir (Grieco, 1993, s.498).

Uluslararası politik ekonomi merkezi otoritenin yoksunluğunda, devletlerin ve ekonomik aktörlerin kolektif eylem sorunlarını nasıl aşabildiğini, iş birliğinin hangi parametreler sayesinde gerçekleştiğini, uluslararası ticaretten kaynaklanan kazancın hangi prensiplere göre pay edildiğini açıklamaya çalışır (Oatley, 2012, s.5). Uluslararası politik ekonominin cevap verme arayışı içinde olduğu konular aynı zamanda uluslararası örgütlerin politik ekonomisi çalışma alanının üzerine inşa edildiği temeli oluşturur.

3. Uluslararası Örgütlerin Politik Ekonomisi

Uluslararası örgütlerin politik ekonomisi, devletlerin ekonomik ilişkilerine istikrar ve düzen getirmek ve ekonomik çıkarlarını optimize etmek için kurdukları uluslararası örgütlerin çıktılarını etkileyen ekonomik ve politik süreçlerin, geliştirdikleri normlarla etkileşimini inceler (Dreher & Lang, 2016, s.2; Dreher & Michaelowa, 2008, s.331; Martin, 2017). Konu ile ilgili literatürün gelişimine, araştırmacıların cevap bulma arayışı içinde olduğu birkaç temel sorun yön vermiştir. Konu üzerine yapılan ilk çalışmalar uluslararası ilişkiler teorisinin gölgesinde kalmış olup genel itibarıyla devletler arasında iş birliğinin mümkün olup olmadığı, mümkünse hangi şartlarda gerçekleştiği, devletleri iş birliğine teşvik eden veya buna engel teşkil eden faktörler üzerinde durmaktadır (Katzenstein, Keohane & Krasner, 1998, s.655). Uluslararası ilişkiler alanındaki tartışma ağırlıklı olarak realistler ve neoliberaler arasında gerçekleşmiştir.

3.1. Realist Paradigma

Uluslararası ilişkilerin dominant paradigması realizm ve özellikle de bunun neorealist versiyonu iş birliğinin devletlerin çıkarına olduğu anlayışına oldukça şüpheyle bakar ve bunu da uluslararası sistemin anarşik yapısına bağlar (Baldwin, 1993; Grieco, 1993; Waltz, 1986). Uluslararası ilişkilerin merkezi otoriteden yoksun anarşik yapısı realistlere göre mahkûmların ikileminden ziyade devletler için göreceli kazanç kaygılarını ön plana çıkarmaktadır.

Sistemin anarşik yapısı, kendi başlarının çaresine bakmak zorunda olan devletlerde, iş birliği mutlak anlamda tarafların çıkarına olsa bile taraflardan birinin diğerinden daha fazla kazanç elde etme olasılığı, bu fazla kazancın güç dağılımına yapacağı etki ve gelecekte nasıl kullanılacağı endişesi yaratır ve iş birliğinin sıfır toplamlı bir ilişki olarak değerlendirilmesine yol açar (Grieco, 1993, s.500). Devletlerin göreceli kazanç kaygılarına en güzel örnek ABD ile Çin arasında 1970'li yıllardan beri süre gelen ticari ilişkilerin ABD'yi dezavantajlı duruma sokarak Çin'in ABD'ye karşı bir rakip olabilecek güce erişmesine yardımcı olduğu yönündeki ABD yönetimince sıkça dile getirilen değerlendirmeler ve bu durum karşısında ABD'nin gümrük duvarları yoluyla aldığı önlemler gösterilebilir.

Dolayısıyla realist yaklaşımlar, mutlak kazancın otomatikman iş birliğini olanaklı hale getireceği varsayımını reddeder (Grieco, 1993, s.487). Bu bağlamda kurumsal iş birliğine oldukça şüpheyle bakar ve uluslararası örgüt ve kurumlara yüklenen düzenleyici rolün abartıldığını ve bunların güçlü devletlerin çıkarlarını pekiştirmek için kullanılan aygıtlar olarak görür (Mearsheimer, 1994, s.7).

3.2. Hegemonik İstikrar Teorisi

Alternatif yaklaşımlar, buna hegemonik istikrar teorisinin realist versiyonu da dahil olmak üzere, uluslararası ilişkilerin anarşik yapısına düzen ve istikrarın nasıl getirilebileceği ve mahkûmların ikilemi çıkmazının nasıl aşılabileceği üzerinde durur. Realistler, devletlerarası iş birliğini prensipte mümkün görmemekle birlikte, gerçekleşiyorsa veya mümkün olmuşa, bunun nedenini hegemonu bağlar.

İlk olarak Charles Kindleberger (1974) tarafından liberal bir anlayışla Mancur Olsun'un (1965) kolektif eylem sorunları nasıl aşılır tezinin uluslararası politik ekonomiye uyarlanmasıyla ortaya atılan ve uluslararası ticaret ve iş birliğini kamu yararı olarak formüle eden bu yaklaşıma göre, iş birliğinin gerçekleşebilmesi bunun maliyetini tek başına üstlenmeye gönüllü bir hegemon devletin varlığıyla mümkündür. Liberal perspektiften bakıldığında uluslararası ticaretin engelsiz ve kesintisiz işlemesi belli bir alt yapının tesis edilmesini gerektirir. Bu alt yapının tesisi ise tüm devletlerin iştiraki ile mümkündür. Ancak bazı devletlerin bir katkısı olsun veya olmasın bu altyapının diğer devletler tarafından kurulacağı beklentisiyle üzerlerine düşen yükümlülüklerden kaçınması serbest ticareti sağlayacak yapının sekteye uğramasına neden olur. Hegemonik istikrar kuramcıları, bu istikrarın düzen kurucu ve düzenin garantörlüğünü üstlenen bir otorite ile mümkün olabileceği iddiasındadır.

Ancak bu yaklaşım çeşitli sorulara yanıt vermekte yetersiz kalır. Bunların başında kamu yararının neden hegemon bir gücü gerektirmesi gelir (Conybeare, 1984, s.10; Snidal, 1985b, ss.590-593). Söz konusu, kamu yararının üretilmesiyse; kamu yararı, hegemon bir devleti gerektirmeden çıkarları serbest ticarete dayanan orta ölçekteki güçlerin ön ayak olmasıyla da üretilebilir (Krasner, 1983, s.199; Snidal 1985b, ss.598, 610). Bunun yanında tüm devletlerin

çıkarlarını gözettiği bir sistem içerisinde hegemon devletin neden iyi niyetle hareket etmek isteyeceği de soru işaretine neden olmaktadır (Conybeare, 1984, s.12). Hegemon konumundaki devlet serbest ticareti mümkün kılacak güce sahipse ve herkesi buna uymaya zorlayabiliyorsa, kendi tartışmasız gücünü (örneğin pazar kapasitesinin büyüklüğünü) kullanarak pekâlâ sistemi stabilize etmek yerine diğer devletlere kendi çıkarlarına hizmet edecek dayatmalarda bulunabilir (Gilpin, 1987, ss.88-90). Trump'ın Çin başta olmak üzere en yakın müttefiklerine dahi dayattığı gümrük tarifeleri hegemon devletin şartlar gerektirdiğinde istismarcı davranma eğilimine sahip olacağının yakın zamandaki en açık göstergesidir.

Ayrıca serbest ticaretin kamu malı olarak tanımlanması da oldukça tartışmalıdır. Conybeare (1984, ss.8-9), uluslararası ticarete uluslararası düzenin anarşik yapısından dolayı mahkûmların ikileminde olduğu gibi baskın eğilimin aldatma olduğunu, ancak bunun uluslararası ticaretin bir kamu yararı olduğu anlamına gelmediğini tam tersine, dışlayıcı (ülkeler arası ticaret sadece tarafların mutabakatına bağlıdır) ve rekabetçi (ticaretten elde edilen kazanımların paylaşımı rekabete tabidir) özelliklere sahip olması hasebiyle özel mülkiyet özellikleri taşıdığını ileri sürmektedir.

Dolayısıyla, Gilpin (1975, s.62) ve Krasner (1976, s.35) tarafından geliştirilen hegemonik istikrar teorisinin realist versiyonu serbest ticareti bir kamu yararı olmaktan ziyade hegemon devletin kendi çıkarlarına hizmet etmesi için geliştirdiği sistemin bir yan ürünü veya dışsallığı olarak tanımlar. Krasner (1976), belli dönemlerde hegemon niteliğindeki dominant güçler serbest bir sistem dayatmışlarsa bu onların kamu yararını sağlama güdüsüyle hareket ettikleri anlamına gelmek yerine çıkarlarının bunu gerektirdiğini savunur. Gilpin serbest ticaretin iç politik boyutuna bakar ve güçlü devletlerin serbest ticareti dayatmasını içerdeki çıkar gruplarının tercih ve baskılarına dayandırır. Diğer taraftan Gowa (1994, s.6) serbest ticaretin bir güvenlik dışsallığının bulunduğu görüşündedir. Hegemonun müttefikleriyle yaptığı ticaretin koşulları hegemonu müttefiklerine göre dezavantajlı bir duruma sokuyor olsa bile hegemon güç ticaret yoluyla müttefikleri kendine bağlayarak güvenlik anlamında avantaj sağlar.

3.3. Neo-liberal-Kurumsalcı Yaklaşımlar

Neorealist yaklaşımların aksine neoliberal yaklaşımlar iş birliğinin mümkün olduğunu ve bunun hegemon bir devletin öncülüğünden ziyade uluslararası örgütler eliyle gerçekleştirilebileceğini ve bu oluşumların iş birliğini nasıl özendirdiğini açıklamaya çalışır (Keohane, 1984, ss.9, 26, 84). Öncelikle uluslararası sistemin anarşik yapısının mahkûmların iklimine yol açtığını ve dolayısıyla iş birliğinin önündeki en büyük engel olduğunu kabul eden neoliberal yaklaşımlar, aynı zamanda rasyonel olarak tanımladıkları devletlerin egemenliklerinden feragat etme konusunda hassas olduklarını ve iş birliğinin güç dağılımını etkileyen paylaşımsal sonuçları olduğunu da göz önünde bulundururlar (Abbott & Snidal, 1998, s.6; Keohane, 1984, ss.29, 67).

Buna karşın neoliberaler, çıkar motivasyonu ile hareket eden devletlerin çıkarları bunu gerektiriyor olmasına rağmen iş birliğinden elde edilecek kazancı göreceli kazanç kaygılarına feda edebileceklerinin gerçeği yansıtmadığını savunurlar (Axelrod & Keohane, 1985, s.226; Snidal, 1991, s.388). İş birliğinin çıkarların harmonisini gerektirmediği anlayışında olan bu yaklaşım, realistlerin mutlak kazanç ve göreceli kazanç ikilemine fazla önem atfettiğini ileri sürer. Öncelikle göreceli kazanç kaygılarının daha çok ikili ilişkilerde ve askeri güvenlik alanlarında ön plana çıktığını, çoklu ilişkilerde bu kaygının ortadan kalktığını ve devletlerarasındaki iş birliğinin tıpkı diğer insan ve grup ilişkilerinde olduğu gibi kolektif eylemin önündeki sorunların aşılabilmesiyle mümkün olabileceğini iddia eder (Keohane, 1984; Snidal, 1985a).

Çözüm olarak politik kurumları yaklaşımlarının merkezine koyan neoliberal bakış, kurumların tüm devletlerin çıkarlarına hizmet edecek kamu malları ya da menfaati yaratabileceğini savunmaktadır (Axelrod & Keohane, 1985, s.250; Stein, 1982, s.300; Abbott & Snidal, 1998, s.14). Mahkûmların ikileminin devletlerarasındaki bilgi eksikliği ve bilgi alışveriş kanallarının zayıflığından kaynaklandığını, uluslararası kurumların devletlerin sürekli etkileşim içinde olmalarını sağlayacak ortamlar yaratarak birbirlerinin tercih ve çıkarları hakkında daha güvenilir bilgi edinmelerine yardımcı olurken gelecekle ilgili belirsizlik ve tereddütleri azaltacağı ve koordinasyonu sağlayacağı iddiasındadırlar (Axelrod & Keohane, 1985, s.231; Keohane, 1984, ss.66-69; Stein, 1982, ss.304-308). İş birliğinin çıkarlarıyla uyumlu olduğunu gören aktörlerin aldatma yerine tercihlerini ve politikalarını daha optimal sonuçlar elde etmek için revize etme ihtiyacı duyacakları savunulur.

Merkezsiz iş birliği yaklaşımlarının (Conbeare 1984, ss.13-19; Oye, 1985, s. 3; Snidal, 1985a, s.937), kısasa kısas (tit-for-tat) ve geleceğin gölgesinin (shadow of the future) iş birliğini herhangi bir kurumsal mekanizma olmaksızın da mümkün kılacağı iddiasına karşın kurumsalcılara göre iş birliğini mümkün kılan faktörlerden sadece bir tanesi olan geleceğin gölgesinin yaratılmasıyla iş birliğinin otomatikman gerçekleşeceğini beklemek yanıltıcı olacaktır (Koremenos, Lipson & Snidal, 2001, s.766).

Örneğin iş birliğinden elde edilecek değer düştükçe geleceğin gölgesinin tek başına iş birliğini mümkün kılması zorlaşabilir. Devletler özellikle iç politik baskılar karşısında uluslararası ilişkilerden elde edilecek uzun vadeli ekonomik kazançları iç politikada elde edilecek kısa vadeli politik çıkarlara kolayca feda edebilirler (Grossman & Helpman, 1994). Geleceğin gölgesi ancak aldatmanın cezası yüksek olunca bir anlam ifade eder ve devletlerin iş birliğine zarar verici politikalardan kaçınması sağlanabilir.

Kurumsalcı yaklaşımlar bu bağlamda kurumların sahip olduğu denetleme mekanizmasının geleceğin gölgesinin daha etkin kullanılmasını sağlayarak müteakabiliyet anlayışının gelişmesine (Keohane, 1984, s.245) ve yaptırım mekanizmalarıyla bedavacılık probleminin aşılmasına yardımcı olacağını ileri sürer (Axelrod & Keohane, 1985, s.237). Bu avantajların

yanı sıra iş yapma maliyetini (transaction costs) azaltma düşüncesinin devletlerin kurumsal iş birliğini, ikili veya pazarlığa dayalı geçici iş birliğine tercih edeceği dile getirilmektedir (Gilligan, 2009, s.55; Axelrod & Keohane, 1985, s.250; Keohane, 1984, s.90). Her seferinde mahkûmların ikilemini aşmak için yeni bir çerçeve yaratmak yerine, uluslararası örgütler şablon görevi görmekte, iş birliğinin maliyetini azaltarak buna süreklilik kazandırmaktadır.

4. Rasyonel Dizayn

Söz konusu iş birliği olunca devletlerin öncelikle bir yapıya ihtiyaç duyup duymadıklarına karar vermeleri gerekmekte (Abbott & Snidal, 1998). Bunu çözüme kavuşturdukları takdirde karar vermeleri gereken diğer önemli bir husus bu yapının hangi alan veya konularda yetki sahibi olacağı ve hangi devletleri iş birliğinin kapsamına alacağıdır (Koremenos vd., 2001). Merkezi bir organ olup olmayacağına, kararların hangi prensip ve mekanizmalara göre alınacağına (Blake & Payton, 2015; Stone, 2013), kararların ne kadar esnek veya bağlayıcı olduğuna, yaptırım mekanizmalarına ihtiyaç duyulup duyulmayacağına (Down, Locke & Barsoom, 1996; Busch & Reinhardt, 2003; Fearon, 1998), değişimler karşısında ne kadar esnek olacağına (Rosendorff, 2015; Rosendorff & Milner, 2001; Kucik & Reinhardt, 2008) ve hatta bu organizasyonda görev alacak bürokratların kim olacağına karar vermeleri gerekmektedir (Chwieroth, 2013; Steinberg, 2002).

Paradigmatik yaklaşımlar uluslararası kuruluşların varoluş nedenleri konusunda faydalı olmakla birlikte özellikle uluslararası kurumların yapısındaki farklılaşmalar ve bu farklılaşmaların çıktılar üzerinde yaptığı etkilerle ilgili birçok soruya cevap verme konusunda yetersiz kalırlar. Bu anlamda liberal ekonomik düzenin üstünlüğüyle sonuçlanan Soğuk Savaş'ın sona erdiği doksanlardan bu yana yapılan tartışmalar varoluşçu sorular sormak yerine uluslararası örgütlerin dizayn edilmişlerini etkileyen faktörler ve dizayndan kaynaklanan farklılıkların uluslararası örgütlerin çıktıları üzerine yaptığı etkiler üzerinde durmaktadır.

4.1. Rasyonel Seçim Kuramı

Bu bağlamda araştırmaya değer bulunan sorulardan bir tanesi devletlerin uluslararası örgütlere neden katıldığı ve bu örgütlerin kurallarına neden uyduğudur (Abbott & Snidal, 1998, s.4). İş birliğini mümkün görsün veya görmesin hem realistler hem de neoliberal kurumsalcılar devletlerarası iş birliği sorununa rasyonalist anlayışla yaklaşırlar (March & Olson, 1998, s.956). Bu anlayışa göre devletler bir eylemin doğuracağı sonuçlar ve bu sonuçların çıkarları ve tercihleri için taşıdığı değere göre hareket eder ve uluslararası kurumlara, bu kurumların sağladığı fayda nispetinde önem atfeder (Keohane 1984, s.78; Koremenos, vd., 2001, ss.766-768; March & Olson, 1998, ss.949-950; Stein 1982, s.306). Bu açıdan bakıldığında uluslararası iş birliği ve örgütler, bireysel tercihleri üzerinden fayda maliyet hesaplaması yapan belirgin amaçlara sahip aktörlerin pazarlığı sonucu ortaya çıkan, rızaya dayalı

ancak ortaya çıkan sonucun pazarlığa taraf aktörlerin göreceli gücünü yansıtan birer akit niteliğindedir. Yapılarının çıktıkları etkilediği düşünüldüğünde ve bir kez kurulduktan sonra tanzim edilmeleri oldukça zor olduğu da göz önünde bulundurulduğunda devletler, uluslararası örgütleri kurarken, bu örgütlerin çıkarlarına hizmet edecek şekilde yapılandırılmasına oldukça önem verirler (Koremenos, vd., 2001, s.762).

4.2. İnşacı Yaklaşımlar

Rasyonal seçim kuramına karşın inşacı yaklaşımlar, çıkar eksenli bir anlayışın uluslararası iş birliği ve kurumları materyalist değerlere indirgediğini ancak materyal dünyanın arkasında bu dünyaya ve çıkarlara anlam kazandıran bir fikirler ve normlar sisteminin olduğunu savunur. Dolayısıyla inşacılar, devletlerarası ilişki ve iş birliğinin bu değer ve anlayışların daha iyi anlaşılması ile mümkün olabileceğini ve iş birliğinin önündeki engellerin bu şekilde aşılabileceğini öne sürmektedir (Finnemore & Sikking, 1998). Çıkarı ön plana çıkaran rasyonel kuramcılar aksine inşacı yaklaşımlar kimlik ve norm uygunluğuna vurgu yapar ve devletlerin uluslararası kuruluşlara katılımını etkileyen temel faktörün kimlik ve norm uygunluğu olduğunu ileri sürer ve bu kuruluşların sahip olduğu kimlikler ve savdukları değerlerin tercih edilmelerinde edilmelerinde büyük rol oynadığını savunurlar. Bu bakımdan inşacı yaklaşımlar, başlangıcında taklide dayalı olsa bile uluslararası kuruluşların aktörlerin sosyalleşmesine ve aynı değerler etrafında yakınlaşmasına olanak tanıdığı iddiasındadır (Checkel, 2005, ss.806-808; March & Olson, 1998, s.951). Aynı ortamda sürekli etkileşim halinde olmak devletlerin yeni kimlikler ve değerler kazanmalarına yardımcı olur (Bearce & Bondanella, 2007, s.706).

Örneğin inşacılığın köklerinin dayandığı fonksiyonalist ve neofonksiyonalist yaklaşımlar, algıların çıkar ve kimlik tanımlamaları üzerine yaptığı etkiden hareketle, iş birliği ve entegrasyonun önündeki engellerin devletlerin birbirleri hakkındaki güvenlik algılarının değiştirilmesi ile mümkün olabileceğini ve bu algının değiştirilmesi için de devletlerin öncelikle teknik alanlarda uzmanların öncülüğünde elde edilen iş birliğinin zamanla diğer alanlara sıçramasıyla sağlanabileceğini ileri sürmektedirler (Katzenstein, vd., 1998, s.659).

Bu anlayışla uyumlu transnasyonal yaklaşım, normların ve kuralların ne türden farklılıklar yaratabileceği üzerinde durmakta ve toplumlararası ve devlet dışı aktörler arasındaki diyalog ve etkileşimin devletlerarasındaki hâkim güvenlik algısının aşılmasına yardımcı olacağını savunmaktadır. Karl Deutch'un (1954, s.33) "amalgamated security community" (bir araya getirilmiş güvenlik toplulukları) anlayışından ve David Mitrany'nin Avrupa entegrasyonu için geliştirdiği fonksiyonalist yaklaşımlardan ilham alan transnasyonalistler, devletin sınırlarını aşan ilişki ve etkileşimin yeni kimlikler yaratacağı ve bu yeni kimliklerin toplumların entegrasyonunu daha kolay hale getireceğini, bu süreç içerisinde örgütlerin sosyalizasyon yolu ile bu kimliklerin oluşumuna yardımcı olacağını ileri sürülmektedir (Katzenstein, vd., 1998, ss.654-655).

Bu bağlamda Schimmelfennig (2001, s.48) AB'nin Orta ve Doğu Avrupa genişlemesini, ortak norm ve kimlik söyleminin stratejik bir şekilde kullanılması üzerinden açıklamaktadır. Buna göre materyal pazarlık gücünden yoksun aday ülkeler, AB üyelerini ikna sürecinde AB normları ve değerleri üzerinden bir argüman geliştirmişlerdir. Ancak genişlemeye karşı çıkan üyeleri köşeye sıkıştırmak için stratejik bir şekilde kullanılan bu olgular, söylemsel olmaktan öteye gitmediği gibi genişlemenin pazarlığa dayalı bir süreç olduğu gerçeğini değiştirmemektedir.

4.3. Esneklik, Yaptırım ve Kapsam

Uluslararası kuruluşların normatif kurgular mı yoksa rasyonel yapılar mı olduğu bu kuruluşların esneklik, yaptırım ve kapsam boyutu incelendiğinde daha açık bir şekilde anlaşılır. İnşacı yaklaşımlar, her ne kadar uluslararası örgütlere katılım ve bunların işleyişini çıkarlara anlam veren değerler sistemi, kimlik ve norm uygunluğu üzerinden yanıt vermenin doğru olduğunu iddia ediyor olsa bile üzerinde mutabık olunan konulardan bir tanesi bu örgütlerin müzakere aşamasından, kuruluş ve işleyişlerine kadar çıkar ve uluslararası gücü yansıtabilecek şekilde kurgulandığı yönündedir (Koremenos, vd., 2001, s.762). Başka bir deyişle uluslararası örgütlerin yapısı ve işleyiş mekanizması rastlantısal olmaktan ziyade çıkar hesaplarının bir sonucudur. Örneğin, devletler, gelecekle ilgili belirsizliğin yüksek olduğu ancak faydanın göreceli düşük olduğu durumlarda kendilerini yükümlülük altına koymaktan kaçınırlar (Koremenos vd., 2001, s.776). Devletler aynı zamanda geleceğin ne getireceğinden emin değilse daha sonra yükümlüklerinden feragat etmeyi kolaylaştıracak esnek anlaşmaları tercih ederler (Milner, vd., 2004, s.220; Rosendorff & Milner, 2001, s.831; Kucik & Reinhardt, 2008, s.479).

Aynı rasyonalite yaptırım için de söz konusudur. Bir taraftan Fearon (1998) diğer taraftan Downs, Rocke ve Barsoom, (1996) devletlerin bir anlaşmaya sahip olduğu yaptırım gücü kadar önem atfettiği ve iş birliğinde amaçlanan derinliğin, yaptırım gücü ile doğru orantılı olduğunu iddia eder. Bu bağlamda Downs ve diğerleri (1996, s.392), çıkarlarını maksimize etme motivasyonu ile hareket eden ve bunun da karşı tarafı olabildiğince sömürme anlayışında olan devletlerin yaptırımdan yoksun ya da yaptırım mekanizması zayıf anlaşmalara riayet etmesini beklemenin çok naif bir yaklaşım olduğunu savunur. Dolayısıyla yaptırım gücü olmadan devletlerin anlaşmalara riayet etmesinin beklenemeyeceğine vurgu yaparlar. Bu türden yaptırım gerektirmeden devletlerin riayet ettiği anlaşmalar varsa bu anlaşmaların iş birliğinden ziyade koordinasyon gerektiren anlaşmalar olduğunu ileri sürerler.

Koordinasyon niteliğindeki anlaşmalar, devletlerin daha çok karşılıklı istenmeyen şartlardan kaçınmak için eylemlerini koordine ve kuralları standardize ettiği durumları gerektirir (Stein, 1982, ss.308-312). Örnekleme gerekirse posta, hava trafiğinin kontrolü, suçluların iadesi gibi alanlar koordinasyon niteliğindedir. Bu konularda yapılan anlaşmalar taraflara fazla maliyet yüklemiyor olsa bile eksiklikleri ciddi maliyet ve zararlar sonuçlanabilmektedir.

Dolayısıyla bu türden anlaşmalara riayet etmek trafik işaretlerine riayet etmek gibi herkesin çıkarınadır. Buna karşın uluslararası ticaret veya silahsızlanma gibi derin iş birliği gerektiren anlaşmalar, devletlerin karşılıklı ödünler verdiği ve karşılıklı beklenti içinde olduğu anlaşmalardır.

Dolayısıyla bir anlaşmanın yaptırım gerektirip gerektirmediği o anlaşma ile elde edilmeye çalışılan iş birliğinin derinliğiyle yakından ilintilidir. Derinliği olmayan anlaşmalar yaptırım gerektirmezken aynı durum derinliği olan anlaşmalar için söz konusu değildir. Vreeland (2008, s.70) diktatörlerin Bileşmiş Milletler'in işkenceyi önleme ve çeşitli insan hakları sözleşmelerine taraf olmasını bu mantıkla açıklar. Bu türden anlaşmalara taraf olmak pratikte bu anlaşmaların yaptırım gücünden yoksun olmaları nedeniyle ülkelere fazla maliyet gerektirmezken özellikle iç politikada prestij kaynağı olarak görülmektedir.

Kolay kolay yaptırım gücü olmayan anlaşmalara taraf olmayan devletlerin derinliği olan bir anlaşmaya taraf olması yaptırım gücünü çözüme kavuşturdukları anlamına gelir. Ancak yaptırım mekanizmasının güçlü olduğu anlaşmaların bir dezavantajı bulunmaktadır (Fearon, 1998, s.270). Bu türden anlaşmalar devletleri pazarlık sürecinde çıkarlarını maksimize etmek için daha sıkı bir pazarlık yürütme pozisyonuna sokarak bir mutabakatın gerçekleşmesini zorlaştırır. Dolayısıyla bu türden anlaşmaların sağlanma olasılığı yaptırım konusunda daha esnek anlaşmalara göre daha düşüktür.

Buna karşın Johns (2014, s.470), derin iş birliği ve yaptırım arasında ters orantılı bir ilişki olduğunu ve katı yaptırım gücüne sahip gümrük tarifelerinde derin indirimler gerektiren anlaşmaların uzun ömürlü olmadığını ileri sürmektedir. Bir anlaşmanın devamlılığının olağanüstü durumlarda üyelerine tanıdığı esnekliğe bağlı olduğunu dile getiren Johns, anlaşmaların devamlılığının belli bir müeyyide karşılığında üyelerin yükümlülüklerinden geçici olarak feragat etmesiyle mümkün olabileceği görüşündedir.

Dizayn üzerine yapılan tartışmalarda ön plana çıkan konulardan bir tanesi de anlaşmaların kapsamı ve derinliği arasında bir avantajın (trade off) söz konusu olup olmadığıdır (Bernauer, Kalbhenn, Koubi & Spilker, 2013, s.480; Gilligan, 2004, s.460). Konvansiyonel yaklaşımlar üye sayısı ve kapsam arasında ters orantılı bir ilişkinin söz konusu olduğunu, üyelik kapsamı geniş olan anlaşmaların yüzeysel kaldığı ve iş birliğinde derinliğin yakalanabilmesi için örgüte üyeliğin sınırlı tutulması gerektiğini ileri sürer (Downs, vd. 1996, ss. 383-385, 398).

Bu tezlere karşın, Gilligan (2004, s.461) derinlik ile genişlik arasındaki varsayımın yersiz olduğunu ve derinliğin genişlikle beraber yakalanabileceğini savunmaktadır. Bu varsayımın daha çok bir politikanın tüm üyeler tarafından yekpare uygulamasının gerektiği durumlarda ortaya çıktığını ve Avrupa entegrasyonu sürecindeki çıkarımlardan hareketle ulaşıldığını ileri süren Gilligan (2004, s.464), bunun İkinci Dünya Savaşı sonrası geliştirilen oluşumlara tezat oluşturduğunu ve dolayısıyla genellenemeyeceği iddiasındadır. Genişlik ve derinliğin

aynı anda farklı üyeler arasındaki iş birliğinin farklı seviyelerde tutularak yakalanabileceğini ve bunun da üretilmesi hedeflenen kamu yararının maliyetini daha düşük tutacağı görüşündedir.

Örnek vermek gerekirse Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT), Bretton Woods kuruluşları ve Montreal Protokolü tek tip politikalar şartı koşup bazı şartları yerine getirme kapasitesinden yoksun üyeleri dışarda bırakmak yerine, üye devletleri kapasitelerine uygun yükümlülükler altına sokarak hem geniş kapsamlılığın hem de derin iş birliğinin aynı anda sağlanmasına yardımcı olmuştur (Kahler, 1992, s.681). Böyle bir uygulama bazı üyeleri dışarda bırakmak yerine iş birliğinin yörüngesine aldığı gibi üretilen kamu malının maliyetini düşürmek gibi bir avantaj da sağlamaktadır. Gilligan (2004, s.475) bu bağlamda Avrupa Birliği'nin (AB) dahi entegrasyon sürecinde genişlik ve derinlik arasındaki ikilemi bir kenara koyup üyelerin uygulamakla yükümlü olduğu politikaları farklı seviyelerde tutarak bir taraftan derinleşirken diğer taraftan genişlediğini işaret etmektedir. Örnek vermek gerekirse para birliğine katılım üye ülkelerin kapasite şartına bağlanmaktadır.

5. Enformel Yönetişim: Güç ve Bürokratik İnisyatifin Süreç ve Çıktılar üzerine Yaptığı Etki

Dizayn ile ilgili öne çıkan belki de en önemli tartışmalar uluslararası örgütlerin karar alma mekanizmaları üzerine yapılmaktadır. Bu anlamda uluslararası örgütlerin nasıl yönetildiği ve çıktılarını etkileyen faktörlerin neler olduğu gibi sorular önem arz etmektedir. Konu üzerinde yapılan tartışmalar aynı zamanda örgütlerin ne kadar otonom hareket edebilme kabiliyetine sahip olduğunu da göstermektedir. Bu bağlamda karşımıza üç temel yaklaşım çıkmaktadır. Bunlardan birincisi uluslararası örgütlerin işleyiş ve çıktılarını o örgütleri meydana getiren anlaşmaların hükümleri ile açıklamaya çalışan hukuk temelli yaklaşımlardır (Goldsmith & Posner, 2003; Martin, 2017).

Ancak uluslararası örgütlerin çoğunda kararlar egemen eşitlik prensibine göre alınıyor olsa bile bu görüntü oldukça yanıltıcı olabilir (Stone, 2013; Kleine, 2013; Steinberg, 2002). Örneğin Steinberg (2002, ss.340-342), kararlar oy birliği prensibine göre alınıyor olmasına rağmen önce GATT ve daha sonra Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) bünyesinde ticareti serbestleştirmek için yürütülen müzakerelerden elde edilen sonuçların daha çok AB ve ABD gibi güçlü aktörlerin çıkarlarına hizmet edecek nitelikte olduğunu göstermektedir. Yine aynı şekilde Busch ve Reinhardt (2003, s.720) tüm hukuki görünümüne ve zayıf ülkeleri koruma iddiasına karşın Dünya Ticaret Örgütü bünyesinde anlaşmazlıkların çözüme kavuşturulması için geliştirilen mekanizmaların zayıf devletlerden çok, güçlü devletlerin elini güçlendirdiğini göstermektedir.

Egemen eşitlik prensibine rağmen güçlü ülkelerin çıktıları kendi lehlerine etkileyebilme olanağına sahip olması norm temelli yaklaşımlar için oldukça ilginç bir tezat oluşturmaktadır.

Ancak Stone'a (2013, s.122) göre uluslararası örgütlerin işleyişini formel kurallarla anlamaya çalışmak bilgisayarı sadece donanımına bakarak anlamaya benzer. Stone (2013), örgütlerin enformel manipülasyona olanak sağlayacak şekilde dizayn edildiğini iddia eder ve örgütlerin gerçek anlamda nasıl işlediğini anlayabilmek için formel kuralların gerisindeki enformel kurallar ve politik süreçlere ve gücün nasıl tezahür ettiğine bakmak gerektiğini vurgular.

Enformel kurallar çok yalın bir ifadeyle istenilen bir sonuca ulaşılabilmesi için oyunun yazılı kurallarının dışına çıkılması olarak tanımlanabilir. Bir bakıma örgütün en güçlü üyesini içeride tutmak için ona avantaj sağlayan ve çıkarlarını gözetmesine yardımcı olan bu kurallar dizisi, kayıtlarda yer almıyor olsa bile organizasyona üye ülkelerin farkında olduğu bir dizi beklenti ve normun uluslararası örgütlerin işleyişine sistematik olarak yön veren teatürdür (Stone, 2013, s.125; Koremenos, 2013, s.139).

Dolayısıyla oyunun yazılı kurallarının dışına çıkmak oyunun kurallarının dışına çıktığı anlamına gelmez. Çünkü hemen hemen tüm organizasyonlar güçlü devletlerin bazı beklentilerinin organizasyona üye diğer ülkelerin beklentilerinden ve çıkarlarından önce geldiği anlayışı ve prensibi üzerine kuruludur (Stone 2013, s.125). Bu anlayışın oluşmasına neden olan temel gerekçe güçlü devletin her zaman için örgütün dışında başka oluşumlar kurarak çıkarlarını elde edebilme olanağına sahip olmasından kaynaklanır. Örgütün dışında çıkarlarını elde edebilecek kapasiteye sahip olmak bu ülkelere örgütün diğer üyelerine karşı bir üstünlük sağlamakta ve diğer üyeleri ya bunu kabule ya da sonuçlarına katlanma ikilemiyle karşı karşıya bırakır.

Tabi bu, zayıf devletlerin hiçbir yetkinlik ve etkinliğinin olmadığı anlamına gelmez. Zayıf devletler olağan zamanlarda formel kontrolü ellerinde bulundururken, güçlü devletlerin çıkarlarının mevzu bahis olduğu olağanüstü zamanlarda organizasyonun güçlü devletlerin çıkarlarına hizmet edecek şekilde formel kurallar dizisinden sapma göstermesine göz yumar (Morrison, 2013, s.294).

IMF, DB ve AB üzerine yapılan çalışmalar enformel yönetim savını destekler niteliktedir. Örneğin Stone (2004) IMF'nin, mali desteğine ihtiyaç duyan devletlerle yaptığı standby anlaşmalarında her ne kadar büyük ölçüde uzun vadeli ekonomik kaygular belirleyici olsa bile kriz durumlarında ve özellikle de ABD'nin önemsedığı bir müttefik söz konusu olduğunda geliştirilen yaklaşım ve politikaların objektif sayılabilecek ekonomik kriterlerden sapma göstermediğini ve ABD'nin çıkarları ile uyum içinde olduğunu ileri sürmektedir. Pop-Eleches (2009) tarafından, Latin Amerika ve Doğu Avrupa üzerine yapılan başka bir çalışmada aynı bulgulara rastlanmaktadır.

Benzer bulgu ve tespitler Vreeland (2007, ss.187-190) tarafından da dile getirilmektedir. Vreeland, IMF politikalarının IMF ortaklarının ve güçlü üyelerinin çıkarlarından bağımsız düşünülmemeyeceğini, IMF'nin borç vermesinin ABD'nin inisiyatifinde olduğunu, bu bağlamda Birleşmiş Milletler'de ABD ile birlikte hareket eden, Birleşmiş Milletler Güvenlik

Konseyi geçici üyelerinin ve ABD'den dış yardım alan ülkelerin IMF'den borç alma olasılığının daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Kleine (2013, ss.258-259) Avrupa Birliği kurumlarındaki yasama sürecinin anlaşmalarda yer alan formel kuralları yansıtmak yerine mütakabiliyet esasına göre işlediğini belirtmektedir. Kleine, mütakabiliyet esasının, tarafların birbirlerini iç politikada zor durma sokacak ve dolayısıyla uzlaşmayı sekteye uğratabilecek dayatmalardan kaçınma anlayışına dayandığını öne sürmektedir.

Bu bulgular uluslararası örgütlerin işleyiş ve çıktılarının tamamen ekonomik olmaktan ziyade politik güç ve politik önceliklerin etkisine açık olduğunu göstermektedir. Bu da örgütlerin tarafsız ve mekanik bir yapıya sahip olmadığını, güç merkezli yaklaşımların iddia ettiği gibi enformel yönetişime izin verecek şekilde dizayn edildikleri tezini desteklemektedir. Araştırmacılar, güçlü devletlerin enformel gücün kullanımına olanak sağlayan pazar genişliğinin vermiş olduğu avantaj, bir anlaşmadan çekilme tehdidi (Steinberg, 2002, s.347; Stone, 2013, s.124) veya bir organizasyondaki etkinliğin, zayıf olunan başka bir organizasyondaki kararlara etkide bulunmak için kullanımı gibi (Dreher vd., 2009a; Dreher vd., 2009b; Dreher vd., 2015; Koremenos, 2013) çeşitli enstrümanlara başvurduklarını gözlemlemektedir.

Donald Trump başkanlığındaki ABD yönetiminin son yıllarda çeşitli ülkelere karşı izlemiş olduğu politikalar bu üç enstrümana da örnek teşkil edecek niteliktedir. Göze çarpan politikalar arasında Trump'ın Kanada'dan bazı konularda taviz koparmak için ABD'yi NAFTA'dan çekmekle tehdit etmesi ve Kanada'nın ABD'nin hayvansal ürünlerine uygulamış olduğu gümrük tarifelerini indirmesi için ABD pazarını bu ülkenin çeşitli mallarına kapatması bu bağlamda değerlendirilebilir. Benzer politikaların Türkiye de dahil olmak üzere AB ülkeleri ve Çin'e karşı devreye sokulduğu aleni bir şekilde twitter üzerinden duyurulmuştur. Trump'ın BM oylamalarında ABD'yle hareket etmeyen ülkelere yapılan dış yardımları kesmekle tehdit etmesi ve ABD'yi, İsrail karşıtlığını gerekçe göstererek UNESCO'dan çekmesi yaygın olarak kullanılan güç enstrümanlarının yakın zamandaki diğer örnekleri arasında gösterilebilir.

Buna karşın Pakistan'ın karşılığında neyi taahhüt ettiği bilinmemekle birlikte daha önce bu ülkeyi IMF kredilerini bloke etmekle tehdit eden ABD, yakın zamanda bu ülkeye, karşı karşıya kaldığı borç krizinden çıkmak için arayış içinde olduğu IMF kredilerine ulaşma konusunda engel çıkarmayacağını beyan etmiştir. Geçmişte ABD; Pakistan ile Arjantin ve bunlarla benzerlik gösteren birçok ülkenin BM bünyesindeki politikalarını etkileyebilmek için IMF kartını kullandığı bilinmektedir. Bu durumu "vote for cash" (oy karşılığında para) olarak niteleyen Dreher ve diğerleri (2009a, s.2) ABD'nin IMF'deki etkinliğini kullanarak BM Güvenlik Konseyi'ndeki geçici üyelerin oylarını etkileyebildiğini ileri sürmektedir.

Benzer tespitler DB için de yapılmaktadır. DB'nin az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere çeşitli programlarla sağladığı mali yardımlar, IMF'dekine benzer bir görüntü sergilemektedir.

Örneğin Dreher ve Vreeland (2009b), DB'nin ekonomik gelişmeye ön ayak olmak için sağladığı yardımlar ve BM Güvenlik konseyi geçici üyelerinin oy verme eğilimleri arasında bir bağ olduğunu ve Dünya Bankası gelişme programlarının başarısızlığının arkasındaki en önemli nedenin verilen yardımların gelişmeyi teşvik etmek yerine jeostratejik çıkarların korunması için sadık müttefiklerin ödüllendirilmesi amacıyla sağlandığını ileri sürmektedir. Aynı çıkarımlar Kuzey Afrika ve Ortadoğu ülkeleri için de söz konusudur. Harrigan, Wang ve el Said (2006, s.248) bölge ülkeleri üzerine yaptıkları incelemede IMF ve DB'nin bölgeye yönelik politikalarında Soğuk Savaş döneminde komünizmin yayılmasını engellemek esas amaçlar arasında yer alırken Soğuk Savaş sonrası dönem ve özellikle de ABD'deki 11 Eylül saldırılarından sonra terörizmle mücadelenin öne plana çıktığı sonucuna ulaşmaktadır.

Buna karşın konuyu asil-vekil ilişkisi çerçevesinden değerlendiren kamu seçimi kuramı, örgütlerin çıktılarını etkileyen devletlerin çıkarlarından ziyade kontrolü elinde bulunduran örgüt bürokrasisi olduğu iddiasındadır (Chwieroth, 2013, s.269; Vaubel, 2006, s.129). Siyasetin ekonomi teorisi olarak da adlandırılan bu yaklaşım örgütlerin bir kez kurulduktan sonra kendilerini kuran devletlerden otonom hareket etme kabiliyeti kazandığını ileri sürer ve dolayısıyla bunların devletlerin veya güçlü üyelerinin birer aygıtı olduğu fikrine karşı çıkar (Barnett & Finnemore, 1999, s.707; Dreher & Lang, 2016, ss.15-19; Vaubel, 1986, s.47, 52; Vaubel, 2006, ss.127-130). Örgütlerin politikalarının ve çıktılarının arkasındaki motivasyonun iyi anlaşılabilmesinin, örgüt bürokrasinin temel tercihlerinin belirlenmesine bağlı olduğunu, örgütlerin zaman zaman devletlerin çıkarlarından sapma gösteren kararlarının ve eylemlerinin bu çerçeveden anlaşılması gerektiğini ileri sürerler (Vaubel, 1986, s.39).

Bu anlayışa göre birer bürokratik yapı olan uluslararası örgütler, ulusal düzeydeki bürokrasiler gibi çıkar ve misyonları çerçevesinde hareket etme eğilimi taşırlar (Barnett & Finnemore, 1999, s.699). Bu rasyonaliteye göre hareket eden örgüt bürokrasisinin en azından örgütün etkinliği ve işlevini artırmak için yeni müşteriler kazanmanın yanı sıra var olan müşterileri elde tutma amacı güder (Aldenhoff, 2007, ss.240-41, Vaubel, 1986, s.52). IMF ve DB gibi örgütlerin izlediği politikaların bu perspektiften bakıldığında daha iyi anlaşılacağı ve sağladıkları efektif olmayan kredilerin arkasında bu türden motivasyonların olduğu iddia edilmektedir.

Ancak Stone (2004, s.578) IMF'nin rasyonel seçim kuramı perspektifinden yaklaşıldığı gibi kontrolden çıkmış, başına buyruk bir örgüte dönüştüğü ve zaman zaman kendisini meydana getiren üyelerin çıkarlarıyla ters düşecek politikalar izleyen otonom bir organizasyon haline geldiği savının son derece yanlış olduğunu iddia eder. Böyle bir tanımlamanın devletlerin IMF'ye neden yetki devretmeye devam etmelerini anlaşılabilir kıldığını ileri sürer.

Ancak güçlü devletlerin çeşitli güç enstrümanları kullanarak çıktılarını kendi lehlerine etkileme kapasitesine sahip olmalarına karşın oy birliğiyle karar alma prensibine neden rıza gösterdikleri önemli bir soru olarak karşımıza çıkmaktadır (Stone, 2013). Marcoux ve

Urpelainen (2013, s.164) güçlü devletlerin kendilerini yazılı kuralların yükümlülüğü altına sokmasının bunlara uygulamada tabi olacaklarını kabul ettikleri anlamına gelmediğini ve çoğu zaman bu yazılı kuralların formaliteleri yerine getirmek için anlaşmalarda yer aldığını ileri sürmektedir. Steinberge (2002, ss.360-363) resmi kuralların ve egemen eşitliğe dayalı oybirliği ile karar alma prensibinin iki önemli işlevi olduğunu gözlemlemektedir. Eşitlik ilkesi güçlü devletlerin diğer üyelerin tercihleri hakkında bilgi edinerek onların itirazına mahal vermeyecek şekilde kendi çıkarlarıyla uyumlu düzenlemeler oluşturmalarına yardımcı olduğu gibi elde edilen sonuçlar tüm tarafların onayına sunulduktan sonra kabul edildiği için ortaya çıkan sonuç rızaya dayalı ve meşru bir görüntü arz etmektedir. Bu da Steinberg'in (2002, s.342) GATT ve DTÖ surecini kurallar perdesi arkasında yürütülen organize ikiyüzlülük olarak tanımlamasına neden olmaktadır.

6. Yeni Aktörler: Çıkar Grupları ve Uluslararası Örgüt Bürokrasisi

Marksist politik ekonomi dışındaki ana akım yaklaşımlar, devlet dışındaki aktörlerin etkisi ve rolünü yadsınamamakla birlikte, uluslararası politik ekonominin merkezine devletler ve onlar adına karar verici kişi veya hükümetleri koyarlar (Katzenstein vd., 1998, s.664). Yukarıdaki tartışmalardan da anlaşılacağı üzere, bu yaklaşımlar diğer aktörleri ve çıkarları arasındaki çatışmaları göz ardı etmekle kalmayıp aynı zamanda uluslararası örgütleri edilgen yapılar olarak kurgular.

Ancak uluslararası politik ekonomi ve bunun kurumsal boyutunu sadece devletlere indirgemek son derece yanlış olacaktır. Son dönemdeki çalışmalar uluslararası örgütlere mensup bürokratların tercih ve çıkarlarını da göz önünde bulunduracak şekilde uluslararası örgütlerin politik ekonomisini farklı çıkar ve tercihlere sahip aktörlerin etkileşimine sahne olduğu bir düzlem olarak kurgulamaktadır. Bu anlayışla yapılan çalışmalar yerel aktörler, siyasetçiler ve uluslararası örgüt bürokrasisinin karşılıklı etkileşimini ve bunun sonucu meydana gelen çıktılarını sistematik temeller üzerine oturtma kaygısı taşır.

6.1. İç Politika ve Çıkar Grupları

Uluslararası ekonomik ilişkiler ve bunları düzenleyen uluslararası örgütlerin ciddi iç ekonomik ve siyasi sonuçları bulunmaktadır (Urpelainen, 2011, s.117). Bunlar vatandaşların refahından, şirketlerin rekabet edebilirliği ve buna bağlı olarak siyasi otoritenin iktidarını idame etmesine kadar birçok alanı kapsamaktadır. Dış ticarete getirilen sınırlamalar ya da liberalleşmeler bazı aktörlerin çıkarına hizmet ederken bazılarını ise ciddi anlamda zarara uğratar (Rodrik, 2018, s.74). Bu da çeşitli çıkar gruplarının devletlerin ekonomi politikalarını etkilemesi için ciddi bir nedenleri olduğu anlamına gelir.

Çıkar kesimlerinin tercihlerinin ve beklentilerinin devlet politikası içerisinde nasıl yer edindiği şüphesiz o ülkenin kurumsal yapısıyla oldukça ilgilidir. Ancak hiçbir rejim veya

iktidar söz konusu çıkar gruplarının tercihlerini ve etkinliklerini göz ardı edemez. Tüm hükümetlerin iktidarda kalması, kendilerini iktidara getiren kesimlerin beklentilerinin tatminine bağlı olduğu düşünüldüğünde, hükümet liderlerinin iç politik çıkar kesimlerinin tercihini göz önünde bulundurmadan ülkelerini yükümlülük altına sokması düşünülemez (Bueno de Mequita, vd.,2003). Dolayısıyla, devletlerin dış ekonomi politikalarını ve uluslararası iş birliğine yönelik tercih ve tutumları iç politik ve ekonomik süreçlerden ve çıkar kesimlerinin yapısından bağımsız değildir (Abott & Snidal, 1998; Grossman & Helpman, 1994; Putnam, 1988; Vaubel, 1986).

Bu da ülkeleri adına hareket eden siyasi iktidarları, etkinliklerinin el verdiği ölçüde uluslararası örgütlerin çıktılarını kendi iç politik çıkarlarına hizmet edecek şekilde etkilemeye sevk etmektedir (Breen, 2013, s.2; Dreher & Lang, 2016, ss.5-8). Dolayısıyla uluslararası örgütler sadece ulusal çıkarların öncelendiği arenalar olmaktan öte iktidarların iç politik çıkarlarını gözetecek şekilde kullandıkları araçlara dönüşebilmektedir (Milner, vd. 2004, s.227; Urpelainen, 2011, s.118; Vaubel 1986, s.43). İç çıkar grupları devletlerin bir anlaşmadan doğan yükümlülüklerini yerine getirmemesinin arkasındaki temel dinamik olduğu gibi (Rickard 2010, ss.712-713, Rosendorff, 2015, s.138), devletlerin örgütlerin anlaşmazlıkların çözüme kavuşturulması mekanizmalarını kullanıp kullanmayacaklarında da en belirleyici unsur oldukları gözlenmektedir (Rosendorff, 2015, s.139). Downs ve arkadaşları (1996, s.394) iç politik gelişmelerin belirsizliğinden dolayı hükümet liderleri kendilerini arzulanmayan bir durumda bulduklarında bunun üstesinden gelebilmek için kendilerini yükümlülük altına soktukları uluslararası anlaşmaların esnek olmasına özen gösterdiklerini ileri sürerler. Diğer taraftan, Pelc (2011, s.652), DTÖ örgütüne kabul edilecek ülkelerden yapılan taleplerde üye ülkelerin çıkar gruplarının tercihlerinin belirleyici bir rol oynadığını gözlemlemektedir.

Bu tespitler liderlerin veya hükümetlerin tamamen çıkar gruplarının aygıtı olduğu anlamına gelmemelidir. Bazı durumlarda siyasi liderler odak kesimlerinin çıkarlarının aksine hareket ettikleri gözlenmektedir (Baccini & Urpelainen, 2014, s.195; Dreher & Lang, 2016, s.5). Özellikle ülkelerini reform etme arzusu taşıyan ancak bunu iç çıkar gruplarının baskısından dolayı gerçekleştirilemeyen liderlerin uluslararası örgütleri bu çıkar gruplarının kısılcından kurtulmak ve bu reformları hayata geçirmek için elverişli bir araç olarak gördüğü iddia edilmektedir.

6.2. Örgüt Bürokrasisi

İç politika ve uluslararası politik ekonomi arasındaki ilişki ve bununla beraber uluslararası ekonomik örgütlerin çıktılarını sadece çıkar grupları ve bunların talep ve tercihlerine duyarlı olmak zorunda olan ulusal politikacıların tercih ve etkilerine indirgenemez. Yukarıda da değinildiği gibi hem uluslararası örgütlerin hem de bu örgütler adına hareket eden bürokratların kendilerine göre tanımladıkları tercih ve öncelikleri bulunmaktadır. Devletler,

özellikle buna gücü olanlar uluslararası örgütlerin işleyişini etkilemeye çalışırken, uluslararası örgütler de devletlerin iç politikalarına etkide bulunabilmekteler. Örneğin IMF ve DB'nın daha zayıf üyelere sağladıkları birçok finansal kaynak bu ülkelerin iç ve dış politikalarında belli şartları yerine getirmeleri koşuluna bağlandığı araştırmalara sıkça konu olan bir durumdur (Dreher vd. 2009a; Dreher vd. 2009b; Harrigan vd., 2006).

Güç merkezli yaklaşımlar, uluslararası örgütler adına hareket eden bürokratları göz ardı ediyor olsa bile uluslararası bürokrasinin kendisine göre tanımladığı tercih ve amaçları bulunmaktadır ve bunlar örgütlerin gündelik işleyişinde kendisini göstermektedir (Chwieroth, 2013; Dreher & Lang, 2016). Daha önce belirtildiği gibi örgüt bürokrasisi yetki ve etkinliklerini ve bunlarla birlikte bütçelerini genişletmek isterler (Benett & Finnemore, 1999, s.706; Hawkins & Jacoby, 2006, s.200; Vaubel, 2006, s.127). Kamu seçimi yaklaşımına göre, bürokratlar örgütün kendilerine verdiği yasal yetki ve teknik bilgiyi kullanarak kendilerini yetkilendiren devletlerin otoritesinden bağımsız hareket etmeye çalışırlar (Barnett & Finnemore, 1999, s.708; Morrison, 2013, s.292).

Uluslararası bürokratlar, üye devletlerin denetiminden kaçmak ve gündelik işleyişlerine müdahaleleri engellemek için aynı anlayıştan insanları istihdam etmek (Chwieroth, 2013, s.271), göstermelik raporlar veya ikili yapılar oluşturmak gibi çeşitli mekanizmaları kullanırlar (Hawkins & Jacoby, 2006, s.201). Örneğin, yeni kaynak sağlayıcıları temin ederek kendi finansal bağımsızlıklarını sağlayabilir ve bunu asillerinden bağımsız hareket edebilmek için bir araç olarak kullanabilirler (Dreher & Lang, 2016, s.18).

Frey (2008, s.338), uluslararası örgüt ve bürokrasisinin aynı zamanda tekelleşme eğilimi taşıdığını iddia etmektedir. Herhangi bir konuda veya alanda kendilerine alternatif oluşumların rekabete neden olacağı ve kendi yetki ve otonomilerine tehdit oluşturacağı endişesi, bürokratlarda faaliyet gösterdikleri alanlarda tek aktör olma motivasyonu yaratır. Bunun engellenemediği durumlarda, uluslararası örgüt bürokrasisi rekabetten doğacak riskleri bertaraf etmek için kartelleşmeye gidebilmektedir. Örneğin, Polak (1994, s.10) IMF ve DB arasında rekabetten doğacak olumsuzluklara karşı böyle bir iş birliğinin söz konusu olduğunu ileri sürmektedir.

Uluslararası örgütlerin etkinliğinin artması, onları, maddi veya manevi çıkarlar elde etmek isteyen çeşitli odak gruplarının ilgi odağı haline getirmekte ve örgütlerin kararlarını kendi lehlerine etkilemek için lobi yapma faaliyetine sokmaktadır (Dreher & Lang, 2016, ss.21-27). Ancak odak grupları ile iş birliği yapmak uluslararası bürokrasinin de tercih ettiği bir durumdur. Uluslararası örgütler ve bürokrasi aynı zamanda meşru olma ve meşru çıktılar üretme kaygısı taşırlar (Bennett & Finnemore, 1999, s.718). Bu kaygı özellikle faaliyetlerinin ve verdikleri kararların ciddi toplumsal sonuçları olmasına karşın yaşamlarını etkiledikleri sıradan insanların etkisi ve denetiminden izole olmalarından kaynaklanmaktadır (Vaubel, 2006, s.129). Birçok uluslararası örgüt bu meşruiyet sorununu kapılarını çıkar grupları veya

sivil toplum kuruluşlarına açarak elde etmeye çalışır (Kissling & Staffag, 2008, s.210). Bu da hem çıkar gruplarının hem de örgütlerin devletleri devre dışı bırakarak birbirleri ile etkileşim içinde olmalarına olanak tanımaktadır. Odak gruplarının, meşruiyet kazanmaya yardımcı oldukları gibi uluslararası bürokrasinin erişimine uzak olan yerel ve daha teknik bilgilere ulaşımı kolaylaştırdığı ve uluslararası kurumların politika ve uygulamalarının daha kolay benimsenmesine olanak tanıdıkları düşünülmektedir (Tallberg, 2013, ss.46-49)

7. Ekonomik Bölgeselciliğin Politik Ekonomisi

Soğuk Savaş'ın son bulmasıyla birlikte ekonomik bölgeselciliğe doğru ciddi bir kayış olduğu görülmektedir (Mansfield & Milner, 1999, s.601). EFTA, NAFTA, ASEAN ve MERCOSUR öne çıkan önemli bölgesel iş birliği platformlarından sadece birkaçını temsil etmektedir. Bu da bölgeselciliği uluslararası örgütlerin politik ekonomisinin gündemine sokmuştur. Araştırmacılar bu artışın nedenleri ve uluslararası ekonomik düzen için taşıdığı anlam üzerinde durmaktadır (Mansfield, 1998; Mansfield & Reinhardt, 2003). Öncelikle bölgeselciliğin yeni bir olgu olmadığı ifade edilmelidir. Ancak yeni akım bölgeselciliğin GATT ve DTÖ tarafından teşvik edildiğini belirtmek gerekir. Üçüncü taraflara ayrımcılık yapılmaması koşuluyla bölgeselciliğin global ticareti destekleyeceği ve kolaylaştıracağı fikrinden hareketle GATT gibi DTÖ de bölgesel oluşumlara veya daha kapsayıcı tabiriyle tercihli ticaret anlaşmalarına (TTA) olanak tanımaktadır. DTÖ'nün 24. Maddesi diğer taraflara ayırım yapılmaması şartıyla TTA'nın kurulmasına olanak tanımaktadır (Mansfield & Reinhardt, 2003, s.832).

Buna karşın özellikle son 15 yıldaki bölgesel oluşumların birbirlerine karşı geliştirilen ticaret bloklarına dönüştükleri gözlenmektedir. TTA'ların artış göstermesinin arkasındaki neden ve bunların dışlayıcı eğilimleri hakkında çeşitli argümanlar ileri sürülmektedir. Özellikle Avrupa entegrasyonu modelinden esinlenen neofonksiyonalist yaklaşımlar TTA'larının daha çok çıkarları iş birliğinden olumlu etkilenen kesimlerin tercihi olduğunu ve bunların baskısı sonucu hayata geçirildiğini öne sürer (Milner, vd. 2004; Mansfield & Milner 1999, ss.602-604). Aynı şekilde Grossman ve Helpman (1995, s.667), TTA anlaşmaları ve bunların muhtevasını ülke içindeki çıkar gruplarından hangisinin politika yapımında daha etkin rol oynadıklarına bağlamaktadır. Bölgeselciliğin artışını izah eden başka bir argüman da TTA'ları güçlü devletlerin özellikle eski kolonileri üzerinde kontrollerini tesis etmek için kullandığı bir araç olarak görmektedir (Eichengreen & Frankel, 1995, s.97). Ancak bunu destekleyecek veriler oldukça zayıf kalmaktadır.

Realpolitik merkezli yaklaşımlar ise bölgeselciliğin güç ve güvenlik ilişkisinden bağımsız düşünülemediği iddiasındadır. Hegemon denge temelli bir anlayıştan hareket eden bu yaklaşım, dünya ticaretinin hegemonun yoksun olduğu durumlarda istikrarsızlığa ve devletleri birbirlerine karşı ayrımcılığa sürüklediği savından hareketle yeni dalga bölgeselciliğin

ABD hegemonyasındaki erozyonun bir sonucu olduğunu ve ABD'nin bir şekilde çıkarlarını tercihli anlaşmalara gitme yoluyla tatmin etmeye çalıştığını iddia etmektedir (Baghwati, 1993, s.45; Mansfield, 1998, s. 32). Aynı şekilde gücü zayıflayan ABD, istismarcı bir devlet gibi hareket etmekte buna karşın diğer devletler kendilerini bundan korumak için çareyi tercihli anlaşmalarda bulmaktadır (Gilpin, 1987, ss.394-400). Bununla beraber Gowa (1994, s.120) ticaretin siyasi-askeri dışsallık boyutu olduğunu, göreceli kazanç kaygılarının devletleri müttefikleri ile ticaret yapmaya teşvik ettiğini bunun ticaretin yönünün değiştirilmesi ile sonuçlanan bölgeselcilğe neden olduğunu savunmaktadır.

Başka bir yaklaşım, yeni TTA'lar karşısında pazar ve pazarlık gücünü yitirme kaygısı taşıyan devletlerin çareyi kendi TTA'larını kurmakta bulduğunu öne sürer. Buna göre TTA'lar TTA'ları doğurmaktadır (Mansfield & Reinhardt, 2003, ss.834-842). TTA'lara üye devletler karşısında dezavantajlı duruma düşmeme ve rekabeti yitirmeme kaygısının dışarda kalan devletleri kendi TTA'larını kurmaya teşvik etmektedir. Bu argüman aynı zamanda TTA'ları DTÖ'nün bir negatif dışsallığı olarak görür. Buna göre DTÖ, TTA'ların artış göstermesine iki sebepten dolayı neden olur. Öncelikle, devletler tercihli ticaret anlaşmaları yoluyla pazarlarını genişletme ve DTÖ bünyesinde daha fazla söz sahibi olma yoluna giderler. Bu şekilde pazarlık güçlerini artırarak herhangi bir pazarlık veya anlaşmazlık karşısından TTA'lardan elde ettikleri pazar güçlerini bir baskı aracı olarak kullanırlar (Mansfield, 1998, s.527). Diğer taraftan DTÖ üyelerindeki artış kolektif eylem problemlerinin aşılmasını güçleştirmekte ve yeni anlaşmaların yapılmasına köstek olmaktadır (McCalman, 2002, s.154). Bir alanda geniş kapsamlı bir uzlaşının sağlanamaması devletleri bir önlem olarak bölgesel oluşumlara yönlendirmektedir.

8. SONUÇ

Bu değerlendirmelerden anlaşılacağı üzere uluslararası örgütlerin politik ekonomisi, ifadenin içinde barındırdığı politik kavramının muhtevasını karşılayacak şekilde, kurumsal bir düzenlemeye dayandırılan uluslararası ekonomik ilişkilerden elde edilen kazanç paylaşımının, aktörlerin sahip olduğu güç nispetinde belirlendiği devletler, çıkar grupları ve örgüt bürokrasisinin etkileşim sürecini tanımlar. Bu tanımlamadan sürecin sadece gücün ürünü olduğu anlaşılmalıdır. Ancak ekonomik ilişkileri normatif bir düzleme oturtmak ve buna bağlı bir istikrar kazandırmak için geliştirilen norm ve kuruluşların belirleyici temel unsurlar olduğunu varsaymak da oldukça yanıltıcı olacaktır. Tüm kurumsallaştırma kaygılarına rağmen kurumsal ilişkilerin hala anarşik yapı içerisinde gerçekleşiyor olması iş birliğinin mahkumların ikilemi ve göreceli kazanç kaygılarının gölgesinde yapıldığını göstermektedir. Bu da çıkar ve tercihleri birbirleriyle çatıştığı gibi örtüşen, etkiye sahip aktörlerin çıktıkları kendi lehlerine dönüştürmek için rekabet ve iş birliği içinde olduğu çok yönlü ve çok boyutlu dinamik bir yapının ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu bağlamda alan üzerine yapılan

çalışmalar ve araştırmaya değer bulunan sorular gerek güncel gelişmeler gerekse elde edilen yeni verilerle paralellik gösterecek şekilde evrilmektedir.

Alanın bu dinamik yapısına karşın Türkiye’de konuya ilgi oldukça kısıtlı kalmıştır. Var olan sınırlı sayıda çalışma genel itibarı ile örgütleri ve buna bağlı olarak uluslararası iş birliğini hukuksal ve betimsel perspektiften ele almaktadır. Araştırmacılar bu çalışmada oluşturulan çerçeveden hareketle konuya en azından Türkiye perspektifinden yaklaşarak disiplinin Türkiye’deki gelişimine ciddi katkılar sunabilirler. Örneğin, Türkiye’nin IMF ve DB veya buna benzer kurum ve kuruluşlardan borç alırken enformel güce maruz kalıp kalmadığı ve buna bağlı olarak Türkiye’nin dış politikasında ve/veya en azından BM’deki tutumunda bir farklılık yaşanıp yaşanmadığı çalışılabilir. Ak Parti döneminde uluslararası ekonomik kuruluşlara yönelik politikalarda bir farklılaşmanın söz konusu olup olmadığı veya son Anayasa değişikliğinin Türkiye’nin bu türden örgütlere yönelik tutumunu nasıl etkileyeceği sistematik bir şekilde mercek altına alınabilir.

Türkiye’deki hükümetlerin ekonomik kalkınma hedeflerinin uluslararası kurumsal ekonomik iş birliğini nasıl özendirdiği, çıkar gruplarının geliştirilen politikalara etkisi veya tutumu da araştırmaya değer ilginç konular arasında yer alabilir. Türkiye’nin bölgesel oluşumlara yönelimini etkileyen ulusal ve uluslararası gelişmeler, ekonomik, politik ve stratejik kaygılar karşılaştırmalı bir şekilde çalışılabilir. Bunun yanında Türkiye’nin uluslararası ekonomik örgütlerin çıktılarını etkilemek için ne türden enstrümanlara başvurduğu ve Türkiye vatandaşlarının örgüt bürokrasindeki yeri incelenebilir.

KAYNAKÇA

- Abbot, K. & Snidal, D. (1998). Why states act through formal organizations. *Journal of Conflict Resolution*, 42, 3-32.
- Aldenhoff, F. (2007). Are economic forecasts of the International Monetary Fund politically biased? A public choice analysis. *Review of International Organizations*, 2(3), 239-260.
- Axelrod, R. & Keohane, R. O. (1985). Achieving cooperation under anarchy: Strategies and institutions. *World Politics*, 38(1), 226-254.
- Baccini, L. & Urpelainen, J. (2014). International institutions and domestic politics: Can preferential trading agreements help leaders promote economic reform? *Journal of Politics*, 76(1), 195-2014.
- Baldwin, D. A. (1993). Neoliberalism, neorealism and world politics. Baldwin, D. A. (Ed.) *Neorealism and Neoliberalism: The Contemporary Debate*. New York: Columbia University Press.
- Barnett, M. & Finnemore, F. (1999). The politics, power and pathologies of international organizations. *International Organization*, 53 (4), 699-732.

- Bearce, D. H. & Bondanella, S. (2007). Intergovernmental organizations, socialization, and member-state interest convergence. *International Organization*, 61(4), 703-733.
- Bernauer, T., Kalbhenn, A., Koubi, V., & Spilker, G. (2013). Is there a 'depth versus participation' dilemma in international cooperation? *Review of International Organization*, 8(1), 477-497.
- Blake, D. J. & Payton, A. L. (2015). Balancing Design Objectives: Analyzing new data on voting rules international organizations. *Review of International Organizations* 10(3), 377-402.
- Breen, M. (2013). *The Politics of IMF Lending*. New York: Palgrave MacMillan.
- Bueno de Mequita, B., Morrow, J. D., Smith, A. & Siverson, R. M. (2003). *The Logic of Political Survival*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Busch, M. L. & Reinhardt, E. (2003). Developing countries and general agreement on tariffs and trade/world trade organization dispute settlement. *Journal of World Trade* 37(4), 719-736.
- Caporaso, J. A. & Levine, D.P. (2003). *Theories of Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Checkel, J. T. (2005). International institutions and socialization in Europe: Introduction and framework. *International Organization*, 59 (4), 801-826
- Chwieroth, J. M. (2013). The silent revolution: How the staff exercise informal governance over IMF lending. *Review of International Organizations*, 8(2), 265-90.
- Commons, J. R. (1931). Institutional economics. *American Economic Review*, 21(4), 648-657.
- Conybeare, J. A. C. (1984). Public goods, prisoners' dilemma and international political economy. *International Studies Quarterly* 28 (1), 5-22.
- Deutsch, K. W. (1954). Political community at the international level: Problems of definitions and measurement. New York: Doubleday & Company.
- Downs, G. W., Rocke, D. M. & Barsoom, P. N. (1996). Is the good news about compliance good news about cooperation? *International Organization*, 50 (3), 379-406.
- Dreher, A. & Michaelowa, K. (2008). The political economy of international organizations. *Review of International Organizations*, 3 (4), 331-334.
- Dreher, A. & Lang, V. F. (2016). The political economy of International organizations. CESifo Working Paper, No. 6077.
- Dreher, A., Sturm, J & Vreeland, J. R. (2009a). Global horse trading: IMF loans for votes in the United Nations Security Council. *European Economic Review*, 53 (7), 742-757.
- Dreher, A., Sturm, J. & Vreeland, J. R. (2009b). Development aid and international politics: Does membership on the UN Security Council influence World Bank decisions? *Journal of Development Economics* 88 (1), 1-18.
- Eichengreen, B. & Frankel, J. A. (1995). Economic regionalism: Evidence from two twentieth – century episodes. *North American Journal of Economics and Finance*, 6 (2), 89-106.

- Evans, P. (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fearon, J. D. (1998). Bargaining, enforcement, and international cooperation. *International Organization*, 52 (2), 269-305.
- Finnemore, M. & Sikkink, K. (1998). International norm dynamics and political change. *International Organization* 52 (4), 887–917.
- Frey, B. S. (2008). Outside and inside competition for international organizations: From analysis to innovations. *Review of International Organizations* 3(4), 335-350.
- Frohlich, N. & Oppenheimer, J. A. (1970). I get by with a little help from my friends. *World Politics*, 23(1), 104-120.
- Gilligan, J.M. (2009). The transaction costs approach to international institutions. Milner, H. V. & Moravcsik, A. (Eds.), *Power, Interdependence, and Nonstate Actors in World Politics*. Princeton University Press.
- Gilligan, M. J. (2004). Is there a broader-deeper trade-off in international multilateral agreements? *International Organization*, 58(3), 459-484.
- Gilpin, R. (1971). The politics of transnational economic relations. *International Organization*, 25 (3), 398-419.
- Gilpin, R. (1975). *U.S. Power and the Multinational Corporation*. New York: Basic.
- Gilpin, R. (1987). *The political economy of international relations*. New Jersey: Princeton University Press.
- Gowa, J. (1994). *Allies, Adversaries, and International Trade*. Princeton, Nj: Princeton University Press.
- Grieco, J. (1993). The relative gains problem for international cooperation. *American Political Science Review*, 87 (3), 729-736.
- Grossman, G. M. & Helpman, E. (1994). Protection by sale. *American Economic Review*, 84 (4), 833-50.
- Grossman, G. M. & Helpman, E. (1995). The politics of free trade agreements. *American Economic Review*, 85 (4), 667-690.
- Hardin, R. (1982). *Collective Action*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Harrigan, J., Wang, C. & El-Said, H. (2006). The Economic and political determinants of IMF and World Bank lending in the Middle East and North Africa. *World Development*, 34 (2), 247–270.
- Hawkins, D. G. & Jacoby, W. (2006) How agents matter. Hawkins, D., Lake, D., Nielson, D. & Tierney, M. J. (Eds.), *Delegation and Agency in International Organizations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Heywood, A. (2019). *Politics*. London: MacMillan International.

- Johns, L. (2014). Depth versus rigidity in the design of international trade agreements. *Journal of Theoretical Politics*, 26(3), 468–495.
- Kahler, M. (1992). Multilateralism with small and large numbers. *International Organization* 46 (3), 681-708.
- Katzenstein, P. J., Keohane, R. O. & Krasner, S. (1998). International organization and the study of world politics. *International Organization*, 52 (4), 645-658.
- Keohane, R. O. (1982). The demand for international regimes. *International Organization*, 36(2), 325–355.
- Keohane, R. O. (1984). *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Kindleberger, C. (1974). *The World in Depression, 1929-39*. Berkley: University of California Press.
- Kleine, M. (2013). Knowing your limits: Informal governance and judgment in the EU. *Review of International Organizations*, 8(2), 245-264.
- Koremenos, B. (2013). What's left out and why? Informal provisions in formal international law. *Review of International Organizations*, 8(2), 137-62.
- Koremenos, B., Lipson, C. & Snidal, D. (2001). The rational design of international institutions. *International Organization*, 55 (4), 761-799.
- Krasner, S. D. (1978). *Defending National Interest: Raw Materials Investments and US Foreign Policy*. Princeton: Princeton University Press.
- Krasner, S. D. (1983). Structural causes and regime consequences: Regimes as intervening variables. Krasner, S. D., (Ed.), *International Regimes*. Ithaca: Cornell University Press.
- Krasner, S. D. (1976). State power and the structure of international trade. *World Politics*, 28(3), 317-347.
- Kucik, J. & Reinhardt, E. (2008). Does flexibility promote cooperation? An application to the global trade regime. *International Organization*, 62(3), 477-505.
- Laswell, H. D. (1936). *Politics: Who Gets What, When and How*. New York: McGraw Hill.
- Mansfield, E. (1998). The proliferation of preferential trading arrangements. *Journal of Conflict Resolution*, 42(5), 523-43.
- Mansfield, E. D. & Reinhardt, E. (2003). Multilateral determinants of regionalism: The effects of GATT/WTO on the formation of preferential trading agreements. *International Organization*, 57(4), 829-862.
- Mansfield, E. D. & Milner, H. V. (1999). The new wave of regionalism. *International Organization*, 53(3), 589-627.
- March, J. G. & Olson, J. P. (1998). The institutional dynamics of international political orders. *International Organization*, 52(4), 943-969.

- Marcoux, C. & Urpelainen, J. (2013). Non-compliance by design: Moribund hard law in international institutions. *Review of International Organizations*, 8(2), 163–191.
- Martin, L. L. (2017). Institutions and the global political economy. *Oxford Research Encyclopedia of Politics*: <http://politics.oxfordre.com/view/10.1093/acrefore/978.019.0228637.001.0001/acrefore-978.019.0228637-e-170>.
- McCalman, P. (2002). Multi-lateral trade negotiations & the most favored nation clause. *Journal of International Economics*, 57(1), 151–176.
- Mearsheimer, J. (1994). The false promise of international institutions. *International Security*, 19(3), 5-49.
- Milner, H. V., Rosendorff, B. P. & Mansfield, E. D. (2004). International trade and domestic politics: The domestic sources of international trade agreements and institutions. Benvenisti, E. & Hirsch, M. (Eds.), *The Impact of International Law on International Cooperation: Theoretical Perspectives*. New York: Cambridge University Press.
- Morrison, K.M., (2013). Membership no Longer has its Privileges: The declining informal influence of board members on IDA lending. *Review of International Organizations* 8(2), 291-312.
- North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Oatley, T. (2012). *International Political Economy*. London: Routledge.
- Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action Problems: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press.
- Oye, K. A. (1985). Explaining cooperation under anarchy: Hypothesis and strategies, *World Politics*, 38(1), 1-24.
- Pelc, K. (2011). Why do some countries get better WTO accession terms than others? *International Organization*, 65(4), 639-672.
- Polak, J.J. (1994). *The World Bank and the IMF: A Changing Relationship*. Washington, D.C: Brookings Institution Press.
- Polanyi, K. (2001). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon.
- Pop-Eleches, G. (2009). Public goods or political pandering: Evidence from IMF programs in Latin America and Eastern Europe. *International Studies Quarterly*, 53(3), 787-816.
- Posner, E.A. & Goldsmith, J. L. (2003). International Agreements: A rational choice approach. *Virginia Journal of International Law*, 44(1): 113-144.
- Przeworski, A. (2003). *States and Markets: A Primer in Political Economy*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

- Putnam, R. D. (1988). Diplomacy and domestic politics: The Logic of Two Level Games. *International Organization*, 42 (3), 427-460.
- Rickard, S. (2010). Democratic differences: Electoral institutions and compliance with GATT/WTO agreements. *European Journal of International Relations*, 16(4), 711–729.
- Rodrik, D. (2018). What do trade agreements really do? *Journal of Economic Perspectives*, 32 (2), 73–90.
- Rosendorff, B. P. (2015). Domestic politics and international disputes. Martin, L. L. (Ed.), *The Oxford Handbook of the Political Economy of International Trade*. Oxford: Oxford University Press.
- Rosendorff, B.P. & Helen, V.M. (2001). The optimal design of international trade institutions: Uncertainty and escape. *International Organization*, 55(4), 829-857.
- Schimmelfennig, F. (2001). The community trap: liberal norms, rhetorical action, and the eastern enlargement of the European Union. *International Organization*, 55 (1), 47-80.
- Snidal, D. (1979). Public goods, property rights, and political organizations. *International Studies Quarterly*, 23(4), 532-566.
- Snidal, D. (1985a). Coordination versus prisoners' dilemma: Implications for international regimes and cooperation. *American Political Science Review*, 79 (4), 923-942.
- Snidal, D. (1985b). The limits of hegemonic stability theory. *International Organization*, 39(4), 579-60.
- Snidal, D. (1991). International Cooperation among relative gains maximizers. *International Studies Quarterly*, 35(4), 387-402.
- Stein, A.A. (1982). Coordination and collaboration: Regimes in an anarchic world. *International Organizations*, 36 (2), 299-326.
- Steinberg, R. H. 2002. In the shadow of law or power? Consensus-based bargaining and outcomes in the GATT/WTO. *International Organization*, 56(2), 339-374.
- Stone, R. W. (2013). Informal Governance in International Organizations: Introduction to the Special Issue. *The Review of International Organizations*, 8(2), 121-36.
- Stone, R.W. (2004). The political economy of IMF lending in Africa. *American Political Science Review*, 98(4), 577-591.
- Tallberg, J. (2013). Transnational access to international institutions: Three Approaches. Jönsson, C. & Tallberg, J. (Eds.), *The Opening Up of International Organizations: Transnational Access in Global Governance*. New York: Cambridge University Press.
- Urpelainen, J. (2011). Early birds: Special interests and the strategic logic of international cooperation. *Review of International Organizations*, 6(2), 113-140.
- Vaubel, R. (2006). Principal-agent problems in International Organizations, *Review of International Organizations* 1(2), 125-138.

- Vaubel, R. (1986). A public Choice approach to international organization. *Public Choice*. 51(1), 39-57.
- Viner, J. (1948). Power vs. plenty as objectives of foreign policy in the seventeenth and eighteenth centuries. *World Politics*, 1(1), 1-29.
- Vreeland, J. R. (2007). The politics of IMF conditional lending. *World Economics* 8 (3), 185-93.
- Vreeland, J. R. (2008). Political institutions and human rights: Why dictatorships enter into the United Nations Convention Against Torture. *International Organization* 62 (1), 65-101.
- Waltz, K. N. (1986). Reflections on theory of international politics: A response to my critics. Keohane, R. O. (Ed.), *Neorealism and Its Critics*. New York Columbia University Press.

POLITICAL ECONOMY OF INTERNATIONAL ORGANIZATIONS: GLOBAL GOVERNANCE IN THE GRIP OF STATES, INTEREST GROUPS AND ORGANIZATIONAL BUREAUCRACY

İmran DEMİR* 

The decentralized structure of international markets, a natural consequence of a world still divided along state lines, creates interdependence among states and forces them to cooperate with each other in search of solutions for their collective problems (Martin, 2017). Political economy of international organizations seeks to systematically explain the interaction of economic and political processes that shape the foundation, structure and outputs of international institutions created by states in their search to overcome collective action problems and maximize their interests (Dreher & Michaelowa, 2008; Katzenstein, Koehane & Krasner, 1998; Martin 2017; Dreher & Lang, 2016). This study aims at providing an overview of the discipline. The goal is to inform and critically evaluate past and present debates and questions that have guided the development of the field. In line with the progress of the discipline, the article focuses on six major topics. It begins with the consideration of building blocks of political economy and international political economy (Gilpin 1987; Oatley, 2012), respectively through a discussion of politics, economics and their interaction. The implications of self-regulating markets (Gilpin, 1987), collective action problems (Frochlich & Openheimer, 1970; Hardin, 1982; Olson 1965; Snidal, 1985a; Stein, 1982) and institutions for both political and international political economy are discussed. And institutions are highlighted as solutions to various collective action problems (Commons, 1931; North 1990; Przeworski, 2003). In the next section, the article focuses on paradigmatic debates to find an answer to the problem of cooperation. Along with hegemonic stability theory, which emphasizes the presence of a leader for the provision of the public goodness of international cooperation (Conybeare 1984; Kindleberger 1974; Snidal 1985b), particular attention is devoted to the debate between realist and neoliberalist perspectives on the question of the likelihood

* Marmara University, Department of International Relations, Email:imrandemir@yahoo.com

of cooperation between states under anarchy. Concepts of relative gains (Grieco 1993; Mearshiemer 1994; Snidal 1991) and prisoners' dilemma (Abbott and Snidal 1998; Axelrod and Keohane 1985; Keohane 1984; Stein 1982) together with their implications for the likelihood of cooperation between states are discussed and the role of international institutions in augmenting anarchy and overcoming potential barriers in front of cooperation is examined (Axelrod and Keohane 1985; Keohane 1982; Keohane 1994). This section also considers the likelihood of achieving cooperation in decentralized regimes through issue linkage, repetition, reciprocation and shadow of the future (Conbeare, 1984; Oye 1985; Snidal, 1995a). The potential of international institutions in facilitating cooperation among states reasonably leads to the question of why states join these entities and obey their rules (Abbott and Snidal, 1998; March and Olson, 1998). To find answers, the debate between rational perspective (Keohane, 1994; Koremenos, Lipson & Snidal 2001; Stein, 1982;), which emphasizes material interests and constructivist approach, which highlights norms, rules and identities in motivating states to join and cooperate under international arrangements (Checkel 2005; Finnemore & Sicking 1998; Bearce & Bondanella 2007), is explored, and the distinction between the logic of expected consequences and the logic of appropriateness is discussed (March & Olson, 1998). Although constructive perspective emphasizes the socializing function of international institutions, it is shown that rational calculation plays a greater role in driving states to international institutions. To illustrate, various structural components of international institutions including flexibility (Koremenon et al., 2001; Kucik & Reinhardt, 2008; Rosendorff & Milner, 2001), enforcement (Down, Rocke & Barsoom, 1996; Fearon, 1998; Stein, 1982) and breath (Gilligan, 2004) of international institutions are examined. The fifth part of the article explores the question of autonomy to explain how much independence international organizations retain from states (Dreher & Lang, 2016). The study, in this respect, examines the debate between power centered approach, which emphasizes informal rules in governing the operations of international institutions (Stone 2004; Stone, 2013; Kleine, 2013; Steinberg, 2002) and public choice perspective, which emphasizes the autonomy and discretion of international bureaucrats in guiding the policies and outputs of international institutions according their preferences and priorities (Barnett & Finnemore, 1999; Vaubel, 1986; Vaubel, 2006). While the former assigns a unique place to the strongest member of the organization in influencing outcomes especially during extraordinary times (Stone, 2004; Stone 2013), the latter considers the operations of international organizations as a principle agent problem, in which priorities and interests of international bureaucracy over time take precedence over interests of states which have created them (Vaubel, 2006). The following section contends how misleading it would be to restrict the study of international political economy and its institutionalized dimension to interactions between states. Such restriction would be disregarding not only interest groups, which have plenty of reasons to influence policies of international institutions with important repercussions for the welfare of the former (Dreher & Lang, 2016; Milner, Rosendorff & Mansfield, 2004; Rosendorff, 2015; Vaubel, 1986) but also international bureaucracy which retain considerable discretion particularly in day to day operations and therefore outputs of these institutions (Chwieroth, 2013; Frey, Hawkins & Jacoby, 2008; Vaubel, 2006). Therefore, the article in line with heightened attention to the role of domestic interest groups and international bureaucracy, discusses some primary assumptions on the implications of these actors for international cooperation. The final section considers the issue of the proliferation of regional arrangements within and their implications for multilateral cooperation

regime (Mansfield, 1998; Mansfield & Milner, 1999; Mansfield & Reinhardt, 2003). A number of explanations including decline in the power of hegemon, collective action problems under multilateral institutions and the motivation to use regional arrangements as a bargaining instrument are discussed as precursors for the move toward regionalism. The article concludes with a view of the field with multiple actors in clash and collusion under the interaction of rules and power in producing outcomes. The conclusions also include some broad suggestions for the progress of the field in Turkey.

Keywords: International Cooperation, Collective Action Problems, Rational Design, Informal Power, Interest Groups and Organizational Bureaucracy

DIŞ MÜDAHALE OLGUSU KAPSAMINDA ABD-VENEZUELA İLİŞKİLERİ

WITHIN THE SCOPE OF EXTERNAL INTERVENTION THE U.S.-VENEZUELA RELATIONS

Ege DEMİREL* 

Öz

Venezuela, 1998'de Hugo Chávez'in iktidara gelişi ile birlikte köklü bir dönüşüm geçirmeye başlamıştır. Chávez tarafından Bolivarcı Devrim olarak adlandırılan bu köklü dönüşüm ülkede siyasal, ekonomik ve sosyal açıdan pek çok değişimin yaşanmasına neden olmuştur. Bu durumun, Venezuela'nın dış politikasına da yansımaları olmuştur. Chávez döneminde uygulanmaya başlanan çok taraflı dış politika vizyonu, anti-emperyalist/anti ABD duruşu ve neoliberal politikalara karşı yapılan hamleler Maduro döneminde de uygulanmaya ve sürdürülmeye çalışılmaktadır. Bu gelişmeler sonrasında Venezuelada yaşanan değişim sonucunda ortaya çıkan durum ABD'yi pek çok alanda olumsuz olarak etkilemektedir. Bu nedenle ABD, Venezueladaki ekonomik çıkarlarını korumak, bölgede ABD karşıtı bir eğilimin yaygınlık kazanmasını önlemek ve Latin Amerika'daki hegemonyasını koruyabilmek için birtakım politikalar geliştirme ihtiyacı duymuş ve uygulamaya koymuştur. Böylece ABD ve Venezuela arasındaki ilişkiler zaman içerisinde oldukça gerginleşmiştir. Venezuela dış politikada müttefiklik ilişkileri, ülke içinde uygulanan siyasal, sosyal ve ekonomik program ve politikalarla ABD açısından olumsuz olarak değerlendirilecek eylem ve uygulamalar gerçekleştirmiştir. Buna karşın ABD ise çeşitli müdahale araçlarını kullanarak Venezuela'ya müdahale etmiş ve etmeye devam etmektedir. Bu açıdan müdahale ve dış müdahale olguları bu iki ülkenin ilişkileri açısından gündeme gelmeye başlamıştır. Bu nedenle Venezuela ve ABD arasında yaşanan gelişmeler çalışmada dış müdahale olgusu kapsamında değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: ABD, Venezuela, Chávez, Maduro, Müdahale, Dış Müdahale.

* Kırıkkale Üniversitesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü, E-mail:egedemirel5@gmail.com

Abstract

With the come to power of Hugo Chávez in 1998, Venezuela began a radical transformation. This radical transformation called by Chávez as the Bolivarian Revolution has led to many political, economic and social changes in the country. This situation has also had implications for Venezuela's foreign policy. The multilateral vision of foreign policy, the anti-imperialist/anti-US stance and the moves against neoliberal policies, which were implemented during the Chávez period, are being tried and implemented also in Maduro period. The situation that emerged as a result of the change in Venezuela after these developments adversely affects the US in many areas. For this reason, the US needed some policies that to protect its economic interests in Venezuela, to prevent the spread of anti-US tendency in the region and to protect its hegemony in Latin America and she has implemented these policies. Thus, the relations between the US and Venezuela have become very tense over time. Venezuela has carried out actions and practices that will be evaluated as negative for the US through alliance relations in foreign policy, political, social and economic programs and policies implemented in the country. However, the United States; has intervened in Venezuela using various means of intervention and continues to intervene. In this respect, the cases of intervention and external intervention have come to the agenda in terms of the relations of these two countries. For this reason, the developments between Venezuela and the US were evaluated within the scope of the phenomenon of external intervention.

Keywords: USA, Venezuela, Chávez, Maduro, Intervention, External Intervention.

1. GİRİŞ

Siyasi tarih boyunca devletler arası ilişkiler irdelendiğinde müdahale olgusunun pek çok farklı nedenle birlikte birçok boyutta görüldüğü saptamasını yapmak mümkündür. Bu müdahaleler siyasal, sosyal, ekonomik ve diğer sebeplerden kaynaklanabilir. Müdahaleyi gerçekleştiren aktör ise, müdahale eden devletin komşu devleti, dönemin büyük gücü olarak nitelendirilebilecek devletlerinden birisi veya bir bölgesel güç olabilir. Müdahalelerin sonuçlarına bakılacak olursa; sözü edilen nedenlerin yansımaları görülecektir. Yani müdahale sonucunda siyasal, ekonomik ve sosyal gelişme ve değişimler müdahale edilen ülke çapında, bölgesel çapta hatta sistemik düzeyde bazı etkileşimleri ve yansımaları ortaya çıkarmaktadır. Diğer taraftan bu müdahaleler farklı şekillerde yapılabilme veya farklı nitelendirmeler altında sınıflandırılabilir. Müdahalede bulunan araçlara göre askeri veya ekonomik yaptırımlar söz konusu olabildiği gibi, müdahalelerin bir devletin siyasal pozisyonu güçlenmesi veya sonrasında bu devletin ekonomik kazanımlar elde etmesi gibi amaçları da olabilir.

Bu kapsamda ABD ve Bolivarcı Venezuela Cumhuriyeti arasındaki ilişkiler ele alınabilecek güncel örneklerden birisidir. ABD'nin Chávez'in Venezuela'da iktidara gelmesinden sonra bu ülkeye yönelik politikaları zaman içerisinde oldukça radikal bir değişim geçirmiştir. Chávez öncesinde Venezuela, ABD'nin Güney Amerika'da birçok konuda işbirliği içinde olduğu ve bölgenin diğer ülkeleri içinde rol modellerinden biriydi. Venezuela, askeri ve ekonomik konular başta olmak üzere ABD'nin çıkarları doğrultusunda hareket etmekte ve ABD

açısından bölgede istikrarın sağlanmasında ve sürdürülmesinde önemli bir rol üstlenmekteydi. Ancak Chávez'in iktidara gelişi sonrasında zaman içerisinde ABD'nin Venezuela ile ilişkileri gittikçe gerginleşmiştir. ABD'nin ilerleyen süreçte Venezuela'ya yönelik yaptırımlar aracılığıyla ekonomik açıdan müdahale etmesi bu gerginliği bir başka boyuta taşımıştır. Hatta askeri müdahale¹ dahi gündeme gelmiştir. Ayrıca muhalefete verilen maddi desteklerin Venezuela'nın iç işlerine yönelik bir müdahale olduğu da çok açıktır. Dolayısıyla, ABD'nin Venezuela'ya yönelik müdahaleci bir dış politika izlediği görülmektedir. ABD'nin söz konusu dış müdahaleyle elde etmek istediği amaçları; petrol üzerinde kurulacak kontrol aracılığıyla ve ABD'li şirketlerin Venezuelada kuracağı etkinliklerle ekonomik kazanım elde etmek, bölgede karşı hegemonik hareketlere yönelik önlem almak ve Venezuela üzerinden rakip ülkelerin bölgede nüfuz elde etmesini engellemek olarak ifade edilebilir.

Bu çalışmada bahsedilen hususlar temelinde bazı bulgulara ulaşılmıştır. Bunları kısaca şu şekilde özetlemek mümkündür: Birincisi, müdahale/dış müdahale tarihin pek çok döneminde ve pek çok farklı bölgede büyük ya da küçük devletler tarafından siyasal bir kazanım ya da ekonomik bir kazanım elde etmek amacıyla önemli bir dış politika aracı olarak sık sık kullanılmıştır. İkincisi, bu durum Bolivarcı Devrim özelinde değerlendirildiğinde, ABD'nin siyasal, ekonomik ve dolaylı olarak da askeri müdahalede bulunduğundan söz etmek mümkündür. Üçüncüsü, ABD bu müdahalelerle, siyasal ve ekonomik kazanım elde etmek istemektedir. Dördüncüsü, ABD'nin söz konusu müdahaleleri, Venezuela'nın egemenlik hakkına, BM Antlaşması'nın ilgili hükümlerine aykırılık teşkil etmektedir. Beşincisi, Venezuela, ABD'nin söz konusu müdahalelerine karşı çeşitli araçlarla karşı koymaya çalışmıştır. Bolivarcı Devrim'in halen yönetimde olduğu düşünüldüğünde ABD'nin dış müdahalesi şu ana kadar başarısız olmuştur.

Çalışmada öncelikle müdahale olgusu aktarılacaktır. Daha sonra Chávez ve Maduro dönemlerinde uygulanan/uygulanmakta olan dış politikaya değinilecektir. Ardından ABD'nin Venezueladaki yaşanan gelişmelere verdiği tepkiler ve Chávez ve Maduro yönetimlerine yönelik politikaları irdelenecektir. Bu çalışmada analiz yöntemi olarak, nitel yöntem tercih edilmiştir. Ayrıca örnek olay incelemelerinden ve içerik analizinden yararlanılmıştır. Çalışmanın amacı, ABD'nin Venezuela'ya yönelik olarak müdahaleci bir dış politika izlediğini ve birtakım yöntemleri araçsallaştırarak Venezueladaki mevcut iktidar yapısını değiştirmeyi hedeflediğini ortaya koymaktır.

1 ABD'nin Venezuela'ya henüz doğrudan bir askeri müdahalesi gerçekleşmemiş olsa da dolaylı yollardan Chávez ve Maduro dönemlerinde gerçekleşen askeri darbe girişimlerinde rolü olduğu veya destek verdiği yönündeki iddialar ve bazı somut göstergeler dikkate alınırsa dolaylı bir askeri müdahale söz konusudur. Özellikle Trump döneminde son zamanlarda askeri müdahalenin masada olduğuna dair birtakım açıklamalar da yapılmıştır. Bu nedenle, ABD'nin her zaman için Venezuela'ya doğrudan bir askeri müdahalede bulunma olasılığının bulunduğunu göz önüne almak gerekir. Bu hususlar çalışma içerisinde kaynaklar ışığında detaylı bir biçimde sunulmuştur.

2. MÜDAHALE KAVRAMI VE DIŞ MÜDAHALE OLGUSU

Genel olarak müdahale kavramı, uluslararası bir aktörün bir başka aktörü etkilerken belirli bir süre içerisinde geleneksel biçimlerden ayrılarak farklı bir davranışa yönelmesi ve temel olarak hedef aktörün siyasal yapısını değiştirmeyi veya mevcut otoritesini korumayı amaçlayan eylemler şeklinde tanımlanabilir (Yılmaz, 2012, s.1). Dış müdahale (veya müdahale), zorlayıcı dış politikanın nihai araçlarından birisidir. Ayrıca dış müdahale en güçlü tehdit türü, en ağır cezalandırma şekli veya bir ittifak ilişkisinde doruk noktası olarak değerlendirilebilir (Most & Starr, 1983, s.137-159'dan akt. Tillema, 1989, s.179). Diğer taraftan müdahaleler türlerine göre insani, önleyici, reaktif veya güç kullanmaksızın müdahale ve askeri veya doğrudan müdahale olmak üzere dört ana gruba ayrılabilir. Bu noktada güç kullanmaksızın müdahale çeşidine yumuşak güç kapsamında kullanılan ekonomik ve diplomatik yöntemler örnek olarak verilebilir (Yılmaz, 2012, s.1). Holiday ise müdahale eden aktörlerin niteliklerine göre devlet ve devlet dışı; müdahale yöntemine göre zorlayıcı ve zorlayıcı olmayan; müdahale alanına göre de iç ve dış müdahale şeklinde bir sınıflandırma yapmıştır (Holiday, 2003, s.121'den akt. Bingöl, 2016, s.31). Müdahaleleri, siyasal koşulları bakımından hedef devletlerdeki iç anlaşmazlık konularına yönelik yapılan müdahaleler ve devletlerin politikalarını ve durumlarını etkileyen müdahaleler şeklinde ikili bir ayrıma tabi tutmak mümkündür (Pearson, 1974, s.435).

Müdahaleler askeri boyutu açısından da irdelenebilir. Kuvvet kullanma, abluka, hava ve füze saldırısı, silah desteği, eğitim desteği, istihbarat ve lojistik yardımı ile örtülü operasyonlar gibi durumlar askeri müdahale kapsamında değerlendirilebilir. Ancak; insani yardım, ekonomik ve ticari ambargo, çatışan taraflara mali yardım söz konusu ise bu müdahalede askeri olmayan araçların kullanıldığı söylenebilir (Bingöl, 2016, s.31). Askeri müdahale, bir siyasi anlaşmazlık bağlamında bir devletin birliklerinin uluslararası bir sınır boyunca hareketi olarak tanımlanmaktadır. Müdahaleler hedef devlete karşı dostça, düşmanca veya tarafsız bir şekilde yapılabilir. Öte yandan eğer misilleme söz konusuysa bu durum, düşmanca bir müdahaleye karşılık olarak yapılan bir eylem olarak tanımlanabilir. Eğer iki veya çok taraflı çatışmalar devam ederse durum uluslararası bir savaşa evrilecektir. Bu nedenle, uluslararası askeri müdahale farklı bir askeri harekettir (Pearson & Baumann, 1983, s.187). Vincent'e göre askeri müdahale; bir devlet, devlet içerisinde bir grup, bir devletler grubu ya da uluslararası bir örgüt tarafından başka bir devletin içişlerine zorla müdahale edilmesi şeklinde tanımlanmalıdır. Vincent, askeri müdahalenin başı ve sonu belirli olan planlı bir etkinlik olduğunu ifade etmekte; ayrıca askeri müdahalenin hedef devletin siyasal yapısına ve otoritesine yönelik olduğunu belirtmektedir. Askeri müdahale yasal veya yasa dışı olabilir fakat uluslararası ilişkilerin geleneksel ve alışılmış modelleri içerisinde yer almamaktadır (Vincent, 1974, ss.3-8'den akt. Bingöl, 2016, ss.31-32). Ayrıca belirtmek gerekir ki; askeri müdahaleler, yüz binlerce askerin katılımıyla ya da sadece küçük askeri birimlerce düzenlenebilmektedir (Tillema, 1989, s.183).

Bu noktada müdahalelerin meşruiyeti konusunu ele almak gerekmektedir. Dış müdahaleler gerçekleştirilirken meşruiyet bakımından bazı önermelerin geçerli olduğu ifade edilebilir. Eğer müdahale yapılırken, müdahalede bulunan aktörün stratejileri ile uluslararası sistem arasında bir uyum söz konusu olursa müdahale meşruiyet kazanır. Ancak müdahale eden aktörün çıkarları, stratejileri ve politikaları ile uluslararası sistem arasında uyumsuzluk ortaya çıkarsa müdahalenin meşruiyeti sorunlu olacaktır. Ayrıca müdahalelerin meşruiyeti zaman ve mekân ölçütlerine göre değişebilmektedir (Eralp, 2009, s.76). Uluslararası hukukta meşruiyetin, kesinlik ve belirlilik koşullarına göre değerlendirildiğini belirtmek gerekir. Bu noktada, yapılan insani müdahalelere bakılacak olursa, bunların siyasal ve stratejik değer doğrultusunda hem zor kullanılarak yapıldığı hem de belirli durumlar ve bölgeler için söz konusu oldukları söylenebilir. Müdahaleyi yapan aktörler, siyasal değerlendirmelere göre bir seçim yaparak eski hegemonik yöntemlerle müdahale yapmışlardır (Brownlie & Butler, 1989, s.22'den akt. Ertuğrul, 2011, ss.664-665). Müdahalelerin gerekçe açısından uygunluğu bağlamında ciddi ve kitlesel insan hakları ihlalleri, savaş tehlikesi veya terörist faaliyetler gibi durumların söz konusu olması müdahale açısından önemlidir. Ayrıca müdahalenin meşruiyet kapsamında uluslararası kuruluşlar tarafından onaylanması ve müdahalelerde insani niyet unsurunun bulunması da göz ardı edilemeyecek önemli hususlardır (Yılmaz, 2012, s.1) Burada insani müdahaleye dair birkaç noktayı ifade etmekte fayda vardır.

Uluslararası hukukta insani müdahale kavramına yönelik iki ana görüş öne çıkmaktadır. Birinci görüş, uluslararası hukuku katı veya pozitivist bir bakış açısı ekseninde değerlendirerek insani müdahalenin uluslararası hukuka aykırı olduğunu iddia etmektedir. İkinci görüş ise katı/pozitivist görüşe karşı çıkarak BM Güvenlik Konseyi yetkilendirmesi olmasa da BM Antlaşması veya teamül hukuku açısından insani müdahalenin meşru olacağı veya bu anlamda bir kuralın gelişmekte olduğunu iddia etmektedir. Yani bu görüşe göre hukuki açıya uygun insani bir müdahalenin kriterleri belirlenmeli ve her somut durumda bu kriterler çerçevesinde uygulama yapılmalıdır. İnsani müdahalenin hukuki bakımdan uygun olduğu görüşünü benimseyenler, devletlerin vatandaşlarının haklarını ihlal etmeleri durumunda bu devletler için ulusal yetkilerine yönelik bir silahlı müdahalenin gerçekleştirilebileceği kanaatindedirler. Bu tip bir görüşün savunulmasına rağmen, bu müdahalelerin temel insan haklarının ağır ve kapsamlı biçimde ihlal edilmesi söz konusu olduğunda yapılması şartı ileri sürülmektedir. Ancak bu temel haklar konusunda bir uzlaşmaya varılamamıştır (Keskin, 2006-2007 ss.51-53).

İnsani müdahale dışında yine insancıl nedenler ileri sürülerek kimi zaman koruma sorumluluğu da gündeme gelmektedir. Bu konuda söylenen görüşler ise şu şekildedir. Devletler esas olarak vatandaşları için bir sorumluluk taşımaktadır. Devletler vatandaşlarına karşı sorumluluklarını yerine getiremiyorsa/getirmiyorsa (yani vatandaşlarının güvenliğini sağlayamıyor, onların temel haklarını koruyamıyorsa) uluslararası toplumun ikincil sorumluluğu gündeme gelecektir. Koruma sorumluluğu, kendi sorumluluğunu yerine getiremeyen

bir devletin hükümetinden izin alınmadan gerekli önlemleri alacak müdahalenin yapılması şeklinde gerçekleşecektir. Ayrıca alınacak askeri önlemler aşırı durumlar ve katı koşullar bakımından uygun olarak değerlendirilmektedir. Alınacak önlemlerle devletlerin ana sorumluluklarını yerine getirmelerini sağlamak amaçlanmaktadır. Bu noktada ayrıca koruma sorumluluğu konusundaki belgelerin hukuki durumuna ilişkin birkaç tespit yapmak gerekmektedir. Bu belgeler (ICISS, High-Level Panels, Annan, Ban Ki-Moon raporları), yardımcı hukuk kaynağı olarak yorumlanmakta ve hukukun gelişimine doğrudan katkı sunmamakta ancak mevcut hukuk kurallarının tespitine yardımcı olmaktadır (Arsava, 2011, s.8,14).

Müdahale konusunu irdelerken BM'nin rolüne de değinmek gerekir. Bu kapsamda yapılacak bir değerlendirmede BM Güvenlik Konseyi ölçüt olarak alınmalıdır. Zira müdahale konusunda karar alacak asıl merci BM Güvenlik Konseyi'dir ve siyasi bir nitelik taşımaktadır. BM Antlaşması'nın VII. Bölümü'nde yer alan hükümlere göre Güvenlik Konseyi müdahale konusunda karar alma yetkisine sahiptir. Ancak bu konuda bir sorumluluk ya da zorunluluk söz konusu değildir. Müdahale konusunda yaşanan gelişmeler göz önüne alındığında, Güvenlik Konseyi üyelerinin çıkarları açısından uygun olduğu zaman bir müdahale kararı alılabilmektedir. Hem BM Güvenlik Konseyi hem de BM'nin diğer üyeleri BM Antlaşması'nın 56. Madde'si çerçevesinde 55. Madde'de belirtilen hedefleri gerçekleştirebilmek için tek taraflı ya da toplu olarak BM örgütü ile işbirliği içerisinde hareket etme taahhüdünde bulunmuşlardır. Ancak BM üyelerini kurumsal açıdan zorlamak gibi bir durum mümkün değildir (Arsava, 2011, s.5).

BM Güvenlik Konseyi bir devlette gerçekleşen insan hakları ihlallerini 39. madde kapsamında barışa karşı tehdit olarak nitelendirir ve bir devlet ya da devletler grubuna kuvvet kullanma yetkisi verilirse bu şekilde gerçekleşecek müdahale hukuka uygun olacaktır. Diğer taraftan BM Güvenlik Konseyi'nin ağır insan hakları ihlallerinin olması durumunda VII. Bölümü uygulamaya geçirmesi olasılığı BM Antlaşması yapıldığı esnada dikkate alınmamıştır. Ama BM Güvenlik Konseyi bazı durumlarda bir devlet içerisindeki çatışmaları 39. madde kapsamında barışa karşı tehdit şeklinde nitelendirmiştir. Söz konusu çatışmalar, insan haklarının kapsamlı ve sistematik bir şekilde ihlal edildiği insani kriz durumları olarak değerlendirilebilir (Keskin, 2006-2007, s.53). Ayrıca, BM Antlaşması'nın 2. maddesi 4. paragrafında belirttiği üzere; üye devletlerin uluslararası ilişkilerinde diğer devletlerin toprak bütünlükleri veya siyasal bağımsızlıklarına karşı ve BM'nin amaçlarına aykırı düşecek bir şekilde kuvvet kullanmaları ve kuvvet kullanma tehdidinde bulunmalarına imkân tanınmamıştır (TBMM İnsan Hakları Komisyonu, 1945).

Müdahale konusunda özellikle müdahaleye itiraz edenlerin ana argümanlarından biri olan egemenlik konusu, uluslararası hukukta ana ilkeler arasında yer almaktadır. Devletler, egemen olarak eşit birimler oldukları için birbirlerine müdahale etmemeleri gerekmektedir. Ancak bu durum bazen dikkate alınmamaktadır. Müdahale devletlerin egemenlik hakkına aykırıdır. Uluslararası hukukta devletlerin yapacakları eylemleri ve alacakları kararları

istedikleri şekilde uygulama hakları vardır. Devletlerin egemenliği, uluslararası hukuk açısından oldukça yaygın bir şekilde kabul gören bir ilkedir. Bu durum 1648 yılındaki Westfalya Antlaşması ile oluşturulan uluslararası sistem sonucunda ortaya çıkmış ve güncelliğini korumaktadır (Duran, 2001, ss.131-132).

Diğer taraftan, devlet açısından egemenlik olgusu iç ve dış şeklinde ikili bir sınıflandırmaya da tabi tutulabilir. Bir devletin sahip olduğu sınırları içerisinde belirli bir kara parçası üzerinde güç ve yetkisini kullanması iç egemenlik, bu devletin diğer devletlerle olan ilişkileri de dış egemenlik kapsamına girmektedir (Aybudak, 2017, s.233). Klasik egemenlik anlayışına göre devletlerin iktidarı tek, bölünemez, sürekli ve devredilemezdir. (Çelik & Kara, 2018, s.348). Fakat klasik egemenlik anlayışının artık değişmekte olduğu ve egemenliğin en üst ve mutlak norm niteliğinin gittikçe zayıfladığı gözlemlenmektedir. Çünkü uluslararası ilişkilerde birey, insani güvenlik, insanlığa karşı suçlar gibi unsurlar öne çıkmaya başlamıştır (Taflioğlu, 2013, s.1348). Ayrıca son dönemde uluslararası hukukta da birey üzerinde durulmaktadır. Uluslararası hukuk normlarının güçlenmesiyle birlikte devletin mutlak egemenliğinin de zayıfladığı dile getirilmektedir (Taflioğlu, 2013, s.1362).

Müdahaleler ile ilgili bir diğer önemli nokta müdahalelerin sonuçlarına ilişkin yapılacak değerlendirmelerdir. Burada Peceny'nin ² (Peceny, 1999a) çalışmasındaki çıkarımlarına bir parantez açmak gerekir. Peceny, müdahale sonuçlarını demokratik ve demokratik olmayan müdahaleler şeklinde ikili bir sınıflandırma içinde ele almaktadır. Peceny, ABD'nin askeri müdahalelerinin müdahale edilen ülkelerde demokratik duruş açısından olumlu bir katkı yapma eğiliminde olduğu görüşündedir. Hatta Peceny askeri müdahale sonucunda meydana gelen demokratik değişimlerin uzun ömürlü ve kalıcı olduğunu da iddia etmektedir. Söz konusu çalışmada ABD'nin bazı durumlarda örneğin; Küba (1899-1902) özelinde reformist bir baskı uyguladığını ve etkili olduğunu ancak başka durumlarda bu yöntem uygulanmadığından başarısız olduğu tespitini yapmıştır. Başarısız örneklerden bazıları, Filipinler ve Güney Vietnam'dır. Bu tip ülkelerde liberalizasyon yerine, karşı isyanların ve ABD destekli darbele- rin uygulanması nedeniyle başarısız olduğunu ifade etmektedir. Sonuç olarak müdahale sonrasında uygulanan stratejinin uzun dönemde demokratikleşme açısından bir fark yaratabileceği savunulmaktadır (Pearson, Walker & Stern, 2006, ss.64-65).

Pearson, Walker ve Stern, Peceny'nin bu analizini sorgulamışlar ve bazı çıkarımlara ulaşmışlardır. Peceny'nin çalışmasındaki örneklerin incelenen vakalara bağlı olduğu ifade edilmiştir. Peceny'nin ölçütlerine göre, II. Dünya Savaşı'ndan 1993 sonuna kadar olan dönemde

2 Peceny'nin aynı kapsamda daha detaylı analizleri içeren bir de kitabı bulunmaktadır. (Bkz: Peceny, 1999b) Bu noktada bazı hususları belirtmekte fayda vardır. Peceny, çalışmasında (Peceny, 1999a) 1898-1992 arasındaki dönemi analiz ettiğini belirtmektedir. Ayrıca Polity III veri tabanından yararlandığını da ifade etmektedir. Bir diğer önemli nokta ise; Peceny, ABD'nin askeri müdahalelerinin sonrasında serbest ve adil seçimlerin yapılmasının demokratikleşme konusunda başarılı sonuçlar alınmasında önem arz ettiği görüşündedir.

ele alınan 16 ülkenin 9'u (Mihver grubundan olmayan ülkeler) ABD'nin müdahaleleri sonucunda demokratikleşmiştir. Bu noktada Peceny'nin çalışmalarında değindiği zorunlu liberalleştirmenin bazı noktalarda demokratikleşmeye yol açtığı iddiası mümkün olsa da demokratikleşme tarihi ve iç savaşlar gibi diğer değişkenlerin de bunda etkili olabileceğini belirtmek gerekir. İnsan hakları, siyasal haklar ve sivil özgürlükler gibi alternatif başarılı demokratikleşme ölçütlerini uygularken, zorla demokratikleştirmenin uzun vadede uygun bir katkısı olamaz. Sonuç olarak Peceny'nin bulguları teorik, ampirik ve tarihsel ölçütler temelinde tutarlı değildir. Ayrıca uluslararası hukukta yer alan egemenlik ilkesi açısından söz konusu tez sorundur (Pearson vd., 2006, ss.80-81).

Diğer taraftan ideoloji, bölgesel güç dengesi, teritoryallik, ekonomi, sosyal ve askeri diplomatik koruma ekseninde gerçekleştirilen müdahaleler arasındaki ayrımlar müdahale profillerinin oluşmasına ve çeşitli müdahale türlerinde yer alması muhtemel aktör ve koşulların özelliklerinin belirlenmesine imkân sunmaktadır. Ayrıca müdahalelerde devletlerin güç durumları oldukça büyük farklar yaratmaktadır. Büyük güçlerin müdahaleleri genellikle stratejik güç dengeleri ile ilgili çıkarlar, ideolojik, ekonomik, diplomatik ve askeri çıkarlar temelinde yapılmaktadır. Buna karşın küçük güçlerin yaptığı müdahaleler ise, teritoryal konulardaki bölgesel anlaşmazlıklar veya toplumsal sorunlar ile yakın sınır bölgelerinin güvenliği ekseninde gerçekleşmektedir (Pearson & Baumann, 1974, s.275, 277).

Müdahaleler, ileriki bir tarihte başka bir müdahaleye yol açabilir veya doğrudan karşı bir müdahaleye neden olabilir. Müdahalenin söz konusu olduğu bölge içindeki veya dışındaki güçler müdahaleye tehditlerle, yaptırımlarla, karşı müdahalelerle, destek önerileriyle, uluslararası organizasyonlara yapılacak itirazlarla veya herhangi bir harekette bulunmayarak tepki verebilirler. Bu nedenle müdahaleler, müdahale ile istenilen sonuçları üretebilir ya da beklenmedik ve/veya yıkıcı sonuçlara yol açabilir. Örneğin; uluslararası veya sivil şiddetin artması, hükümetlerin düşüşü, ağır sosyo-ekonomik koşullar, kaynakların yanlış dağılımı gibi sonuçlardan söz edilebilir (Pearson & Baumann, 1983, s.188). Ayrıca müdahaleci devletin gücü ile coğrafi uzaklık arasında da bir ilişki olduğunu söylemek mümkündür (Pearson, 1974, s.445). Bunun dışında çeşitli mesafe aralıklarında gerçekleştirilen askeri müdahalelerde müdahaleci devletin gücünün yanı sıra bu devletin etkisinin ve hedef devletteki siyasal koşulların dikkate alınması gerekir (Pearson, 1974, s.447).

3. BOLİVARCI DEVRİM SÜRECİ

Bolivarcı Devrim'in Venezuela'da nasıl ortaya çıktığını anlamak, sonrasında devrimin ülke dış politikasını ve dış müdahale açısından iç dinamiklerin nasıl etkilediğini analiz edilebilmek için ülkenin yakın tarihinde yaşanan gelişmeleri irdelemek gerekmektedir. Bu açıdan ilk bakılacak nokta ise ülkenin neoliberalizmle olan ilişkileridir.

Ülkede piyasa ekonomisine yönelik yapılan ilk hamle, Carlos Andrés Pérez'in 1989 şubat ayında uyguladığı Paket (El Paquete) adındaki neoliberal reformları içeren ekonomik programla başlamıştır. Pérez, Merkez Bankası'nın döviz rezervlerinin tükendiği gerekçeyle IMF'den 4,5 milyar dolarlık kredi almıştır. Bunun şartı olarak Washington Konsensüsünün uygulanmasına onay vermiştir. Hükümetin, Büyük Dönüş (El Gran Viraje) şeklinde nitelendirdiği bu süreçle birlikte ülkenin geri dönüşü olmayan bir yola girdiği söylenebilir. Uygulanmakta olan neoliberal paket sonucunda ülkede artmaya başlayan enflasyon 27 Şubat 1989'da Caracas'ta toplu taşıma araçlarına yapılan zamlara karşı düzenlenen bir protesto ile karşılık bulmuş, bu protesto ciddi bir ayaklanma haline evrilmiştir. Bu olayda yaklaşık 2000 kişi hayatını kaybetmiş ve "Punto Fijo Paketi" da çökmüştür (Akgemci, 2014, s.219). 1990'lı yıllar da Venezuela açısından, ekonomi alanında yaşanan durgunluk, yüksek enflasyon, devalüasyon ve finans sektörünün neredeyse çökmesi gibi olumsuz gelişmelerle geçen bir dönem olmuştur. Ayrıca bu dönemde kamu hizmetlerinin azaldığından ve halkın memnuniyetsizliğinden de bahsedilebilir. Siyasal açıdan bu dönemin sonunda Başkan Rafael Caldera'nın görevi kötüye kullanma suçlaması (impeachment) sonrasında devletin ciddi bir dönüşüm geçirdiği Chávez dönemine geçilmiştir (Trinkunas, 2002, s.42).

Albay Hugo Chávez, gelişen olaylar sonrasında 1992 yılında hükümete ve IMF politikalarına olan tepkisini hükümete karşı bir darbe düzenleyerek göstermiş, fakat Chávez'in bu girişi başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Darbe sonrasında televizyondan halka seslenirken verdiği mesajlarla siyasi bir fenomene dönüşen Chávez, sonraki süreçte sivil olarak siyasete girmiş ve Bolivarcı partiler koalisyonunun meydana getirdiği bir oluşumun lideri olarak 1998 seçimlerinde %57 oy alarak Venezuela devlet başkanı olmuştur (Yağcı, 2013, s.5). Chávez döneminde devletin, sosyal politikalar ve petrol dâhil olmak üzere ekonomik sektör bağlamında genişlediği söylenebilir. Bu durum ulusalcı, anti-neoliberal ve yoksul yanlısı politik duruşa uygun düşmektedir. Bu kapsamda yoksulluğun azaldığı ve sosyal güvenliğin güçlendirildiği görülmektedir. Böylece, Chávez taraftarlarının genel olarak toplumun yoksul kesimlerine dayandığı buna karşın muhalefetin ise orta ve üst sınıfların desteklediği önceki dönemin siyasi ve ekonomik elitleri olduğu söylenebilir. Venezuela sıklıkla insan hakları ve demokrasi bağlamında eleştirilmiştir (Freedom House, 2018). Ancak hükümet perspektifinden bu durum ideolojik ve siyasi faktörlere bağlanmış ve dikkate alınmamıştır (Strønen, 2016, s.10).

İç dinamiklere ilişkin bir diğer önemli unsur da sivil-asker ilişkileridir. XX. yüzyılın ilk döneminde ordu hem askeri hem de sivil rejimlerin devrilmesinde ya da sürdürülmesinde önemli bir rol oynamıştır. Askeri ve sivil yönetim değişikliklerinde, yüksek rütbeli ordu mensuplarının kişisel çıkarları ile çeşitli sosyal ve ekonomik gruplar arasındaki mücadelenin etkili olduğu söylenebilir (Strønen, 2016, s.11). Punto Fijo dönemiyle birlikte sivil yönetimler görülmüştür. Venezuelada 90'lı yıllarda yaşanan siyasi ve ekonomik gelişmeler demokrasinin zarar görmesinde etkili olsa da meseleyi anlayabilmek için sivil-asker ilişkilerine de

değınmek gerekmektedir. Punto Fijo döneminde, sivil kurumların ordu üzerindeki kontrolünü sağlayan mekanizma ve araçlarla 92'de ülkenin demokratik rejiminin çökmesine engel olduğu söylenebilir. Chávez'in 1998 seçimini kazanmasının ardından Punto Fijo Paktı çökmüş ve yönetim sorununun aşılması için radikal alternatifler gündeme gelmiştir (Trinkunas, 2002, s.43). Chávez'in iktidara geliş süreci, toplumun yaşadığı ekonomik kriz, siyasal meşruiyet ve ulusal itibar kaybı göz önüne alınarak değerlendirilmelidir. Ayrıca yaşanan siyasal değişim sonrasında ordu genel olarak Chávez'in yeni siyasal ve ideolojik perspektifiyle uyumlu bir hale getirilmiştir (Strønen, 2016, s.15).

Trinkunas, Chávez'in seçilmesinin ardından sivil-asker ilişkilerinde yaşanan dönüşümü endişe verici olarak nitelendirmektedir. Trinkunas bu endişenin kaynağını üç madde halinde sıralamaktadır. Birincisi, 92 darbe girişiminin savunulması, emekli ve çalışan askerlerin yönetime dâhil edilmesi, silahlı kuvvetlerin siyasallaşması durumunu ortaya çıkarmaktadır. İkincisi, Chávez askeri rolleri ve misyonları ulusal savunma alanından iç güvenlik, kalkınma ve devlet idaresine kadar geniş bir alana yaymıştır. Doğal olarak bu hamlenin silahlı kuvvetlerin siyasallaşmasına katkısı olmuştur. Üçüncüsü, 1999 anayasasıyla Punto Fijo döneminde oluşturulan sivil kontrol mekanizmalarının ortadan kaldırılarak aynı zamanda ordunun devlet içerisindeki rolünün arttığı görülmektedir (Trinkunas, 2002, s.64).

Chávez'in, ordunun rolüne ve sivil-asker ilişkilerine yönelik görüşlerinin MBR-200 adındaki oluşum içerisindeyken ortaya çıktığı söylenebilir. Ancak bu görüşlerin sadece Chávez'e ait değildir. Farklı gruplar arasındaki siyasal ve ideolojik tartışmalar, Bolivar öğretisi ile Latin Amerika ve Venezuela tarihiyle ilişkilidir. Bu noktada, sivil-asker ittifakı şu şekilde ifade edilebilir: Ordu, genel olarak ulusun ve toplumun ana parçalarından birini oluşturmaktadır; dolayısıyla ulusal gelişmede önemli bir rol oynayabilir. Ayrıca El Caracazo benzeri bir olayın yaşanmaması açısından da sivil-asker ittifakı gerekli görülmüştür. Böylece, söz konusu amaçlar bağlamında ordunun ideolojik ve pratik görevler açısından yeniden yapılandırıldığı ve toplumun bütüncül bir parçasına dönüştürüldüğü görülmektedir. Bu çerçevede 1999 mart ayında Plan Bolivar 2000 uygulamaya konulmuş, altyapı çalışmaları ve sosyal programlarda ordunun görev alması sağlanmıştır (Strønen, 2016, ss.15-16).

Öte yandan bu ilişki demokrasi, vatandaşlık, ordunun temsiliyeti ve meşruiyet bağlamında farklı şekillerde algılanmış, muhalefet bu yapıyı ordu-hükümet ilişkisine atfen otoriteryanizmle ilişkilendirmiştir. Bu nedenle, ordunun ideolojik ve siyasal açıdan söyleminin kutuplaştırıcı ve ulusal bütünlüğü bozucu bir sonuç doğurduğu belirtilmektedir. Hükümeti destekleyen kesim açısından bu durum, anti-emperyalizm odağında ordunun yeniden dizayn edilmesi ulusal bütünlüğün ve egemenliğin bir sembolü olarak görülmüş ve süreç, devlet ile vatandaşlar arasındaki engellerin ortadan kalktığı bir devlet inşası şeklinde algılanmıştır (Strønen, 2016, s.25). Bir diğer değinilmesi gereken mesele, hükümetin ekonomik savaş, ambargo ve yaptırımlar gibi argümanlarına karşı çıkarak mevcut ekonomik krizde başka

etkenlerin olduğunu savunan perspektiftir. Bu kapsamda, rantiyecilik, kleptokrasi, Hollanda hastalığı gibi terimler üzerinden hükümete eleştiriler yöneltilmektedir.

Liberal söylem açısından rantiyeci devlet, Batı tipi yani liberal demokratik devletin karşısında gayrimeşru bir yapı ya da oluşum olarak değerlendirilmektedir. Bu nedenle rantiyeci devlet, liderlerin serbest bir rekabet, bireylerin de ifade ve örgütlenme özgürlüklerinin olmadığı bir yapı şeklinde nitelendirilmektedir (Sune & Özdemir, 2012, s.24). Ancak bu noktada kapitalizmin küresel ve bütüncül nitelikleri gözden kaçırılmamalıdır. Çünkü sistemi tekil olarak devletler üzerinden analiz etmek bu açıdan mümkün olmayacaktır. Ayrıca sınıf ilişkileri ülkeler içerisindeki toplumsal yapılar analiz etmenin yanında devletler arası ilişkilerin analizinde de kullanılmaktadır. Bu nedenle, az gelişmiş ülkelerin merkez kapitalist ülkelerle ilişkileri sınıfsal bağlamdan hareketle bu ülkelerin baskın olduğu bir uluslararası işbölümü yapısına göre belirlenecektir (Sune & Özdemir, 2012, s.26). Bu durum kapsamında, Venezuela Merkez Bankası'nda petrol uzmanı olarak çalışan bir ekonomist olan Carlos Mendoza Pottella'nın görüşlerine değinilebilir. Pottella'nın Norveç örneğinde de gösterdiği gibi rantiyeci devlet terimi açısından gelişmiş kapitalist ülkeler ile diğer ülkeler aynı perspektifle analiz edilemez. Pottella, Venezuelada petrol keşfedildiğinde Venezuela'nın gelişmiş bir ülke olmadığını belirtmektedir. Ayrıca petrolün keşfedildiği dönemde ülkenin kıtadaki en yoksul ulusu olduğunu, önemli savaşlardan çıktığını ve pek çok sorunla uğraştığını ifade etmektedir (Marquina & Potella, 2018). Yani zaten gelişmiş bir ekonomik yapının olmaması nedeniyle bu tip bir keşfin olumsuz etkileri mümkün olmayacaktır.

Bazen ülkelerin yenilenemeyen kaynakların bolluğu nedeniyle ekonomik açıdan olumsuz gelişmelerle karşılaşması mümkündür. Bu durum özellikle geleneksel sektörlerin göz ardı edilmesi ve madencilik gibi tek bir sektöre odaklanıldığında gerçekleşmektedir. Bu olgu kaynak laneti, bolluk paradoksu ya da Hollanda hastalığı şeklinde nitelendirilmektedir. Bu terimle genellikle, bir ülkenin gelirinde ortaya çıkan büyük artışların neden olduğu olumsuz sonuçlar kastedilmektedir. Bu vakada, ayrıca ülkelerde önemli miktarda doğal kaynak keşfedilmesi gibi gelişmelere bağlı olarak artan yabancı para girişlerinin de ekonomiyi olumsuz etkilediğini hatırlatmak gerekir. Yani, döviz girişiyle, döviz değerlenmekte ve söz konusu ülkenin diğer ürünlerinin ihracattaki rekabet gücünü düşürmektir. Ayrıca, yüksek düzeyde ucuz ithalat artmakta, sanayileşme olumsuz etkilemektedir. Terimin Hollanda hastalığı şeklinde tabir edilmesinin nedeni 60'larda Hollanda'nın doğal gaz rezervlerinin keşfiyle artan refahının daha sonra diğer sektörleri olumsuz etkilemesi ve ülkenin ekonomik açıdan sorunlar yaşamış olmasıdır. Terimin ilk olarak 1977'de Ekonomist'te (Economist, 2014) kullanıldığı bilinmektedir (Brinčíková, 2016, ss.95-96).

Mevcut ekonomik krizde başka etkenlerin olduğunu dile getiren görüşler de vardır. Buna göre; muhalefetle yakın ilişkili sektörlerde sosyal huzuru artırmak ve hükümetin itibarını sarsmaya yönelik ekonomik bir sabotaj yürütüldüğü savunulmaktadır. Ekonomik savaş olarak da adlandırılabilir olan bu tezin ana iddiaları, söz konusu sektörlerde istifleme ve fiyat

spekülasyonları gibi eylemlerde bulunduğu ve kaos çıkarmak amacıyla kasıtlı olarak kıtlığa neden olunduğu şeklindedir (Bolton, 2016). Bu noktada, Venezuelâda hem kapitalist hem de sosyalist uygulamaları içeren karma bir ekonomik düzenin olduğunu vurgulamak gerekir. Yani devlet tamamen piyasaya hâkim olamadığı için tüm serbest piyasa hareketlerini kontrol etmesi mümkün değildir. Bu kapsamda yerli sermayenin ülkeden kaçışının ve ülkeye yeni yabancı sermayenin gelmemesinin de ekonomik yapıyı olumsuz etkileyebileceğini hatırlatmak gerekir.

Bir diğer sorgulanan mesele yolsuzluktur. Yolsuzluk kavramı ile siyasal nitelikli rüşvet, adam kayırmacılık gibi bazı yozlaşma türleri kastedilmektedir. Ancak, siyasal yozlaşmanın yolsuzluğu da kapsayan daha geniş bir anlamı vardır. Bu bağlamda kavram siyasal karar alma mekanizmasında yer alan aktörlerin (yani seçmenler ve siyasetçiler gibi) özel çıkar elde etme amacına yönelik olarak toplumdaki hukuki, ahlaki ve diğer normlara aykırı bir davranış ya da eylem sergilemeleri şeklinde tanımlanabilir. Kamu görevlilerinin yetki ve güçlerini kötüye kullanmaları ve böylece kendileri ya da yakınları için çıkar elde etmeleri de bu kapsamda ele alınabilir. Siyasal yozlaşmanın baskın bir hale gelmesi halinde söz konusu devlet düzeni kleptokrasi olarak nitelendirilmektedir (Aktan, 2001, ss.52-53).

Transparency International Venezuela'yı yolsuzluk bakımından 100 üzerinden 18 puanla 180 ülke içerisinde 169. sırada gösterilmektedir (Transparency International, 2017a). Aynı kurumun başka bir anket analizinde Venezuela, %76 ile bölgenin en yüksek yolsuzluk oranına sahip ülkedir (Transparency International, 2017b). Ancak konuya hükümet perspektifinden bakıldığında, Wilpert tarafından bu tip verilerin (Chávez döneminde aynı eleştiriler dile getirilmiştir) yerel olarak bölgede yaşamayan uzman ve iş adamları tarafından elde edildiği argümanı ile nesnellüğünün sorgulanması gerektiği şeklinde yorumlanmaktadır. Venezuela'ya yönelik algıların muhalefete sempati duyan ulusal ve uluslararası medya tarafından şekillendirildiğine atfen bu veriler de aynı kapsamda değerlendirilebilir. Sonuç olarak; nesnel veriler ışığında Wilpert Venezuelâdaki yolsuzluk oranlarının bölge ülkeleriyle yakın bir oranda olduğunu dile getirmektedir. Wilpert'in nesnel veriler konusundaki dikkate aldığı kaynak ise; Latinobarometro'dur (Wilpert, 2007).

Son olarak ABD tarafından sıkça eleştiri konusu olan uyuşturucu meselesine değinmek gerekmektedir. Hükümetin uyuşturucu ile ilişkisi olduğu konusunda dile getirilen bir iddiaya göre; Cartel de Los Soles adıyla bilinen bir örgüt tamamen askeri ve hükümet görevlilerinden oluşan bir yapıya sahiptir. Örgütün liderlerinin Venezuelâdaki uyuşturucu kaçakçılığında her alanda etken oldukları belirtilmektedir. Ayrıca resmi görevleri sayesinde bu eylemi rahatlıkla gerçekleştirebildikleri ifade edilmektedir. Bu eylem kapsamında Apure, Zulia ve Táchira gibi Kolombiya sınırındaki eyaletler gündeme getirilmektedir (Fiegel, 2015, s.1).

Ancak bu iddialara karşın tam olarak böyle bir örgütün olduğuna dair kanıtların olmadığı yönünde karşıt görüşler dile getirilmektedir. Bu perspektiften; örgütün varlığını

doğrulanlar arasında, Venezuela adalet sisteminden kaçan kişilerin olduğu ileri sürülmektedir. Bu kişilerden birisi, Lebrún şehrinin inşa faaliyetlerinde kendisini zenginleştirdiği suçlamaları yapılan eski savcı Luis Velásquez Alvaray'dır. Alvaray'ın ABD'ye geçtikten sonra DEA (Drug Enforcement Administration/ABD'nin uyuşturucu ile mücadele kurumu) ile işbirliği yaptığı belirtilmektedir. Bir diğer kişi, Venezuela Ulusal Meclisi tarafından uyuşturucu kaçakçısı Walid Makled'le ilişkisi olduğu iddiasıyla görevden alınan eski askeri görevlilerden sulh hâkimi Eladio Aponte'dir. Bunun dışında, örgütün lideri olduğu iddia edilen Diosdado Cabello'yu hiçbir uluslararası kartelin tanımadığı veya uyuşturucu kaçakçılığıyla ilgili olarak herhangi bir fotoğrafının olmadığı ifade edilmektedir (teleSUR, 2017). Bu kapsamda hükümete yönelik suçlamalarda bulunan bir diğer isim de Chávez'in ölümünde rolü olduğu iddiası da bulunan Chávez'in eski korumalarından olan Leamsy Salazar'dır. Salazar'ın da CIA ve DEA ile işbirliği yaptığı ve hükümete yönelik söz konusu örgütle ilişkili olarak gündeme getirilen suçlamalarda görüş bildirdiği bilinmektedir (Nikandrov, 2016).

4. BOLİVARCİ VENEZUELA CUMHURİYETİ'NİN DIŞ POLİTİKASI

Bolivarcı Devrimin dış politikası; petrol, bağımsız dış politika, çok kutuplu dünya vizyonu, bölgesel entegrasyon, anti-emperyalizm ve anti-Amerikancılık gibi unsurlar teminde şekillenmiş/şekillenmektedir. Petrolün son dönemlerde Venezuela dış politikasının merkezinde yer aldığına dair sıklıkla paylaşılan görüşlere atfen öncelikle bu unsurun dış politikadaki rolünü açıklamak gerekir.

Bu noktada Venezuela'nın petrol rezervlerine ve petrol konusundaki ihracat verilerine kısaca değinmek yerinde olacaktır. Venezuela, 302,81 milyon varillik petrol rezervi ile dünyada petrol rezervi bakımından ilk sırada yer almaktadır (OPEC, 2017). Petrol ihracatı 31.449 milyon dolardır ve ayrıca ülkenin petrol ihracat gelirleri toplam ihracatının yaklaşık olarak % 98'ini oluşturmaktadır. Öte yandan ABD'nin Venezueladan ithal ettiği ham petrol ve petrol ürünlerinin miktarı Chávez'in görevdeki ilk yılında yani 1999 yılı verilerine göre 544.798 bin varil olmuştur. 2017 yılı verilerine göre ise bu miktar 245.906 bin varildir (U.S. Energy Information Administration, 2018). Bu verilerden de anlaşılacağı üzere petrol Venezuela açısından son derece hayati bir öneme sahiptir. Ayrıca Bolivarcı Devrim süresince Venezuela'nın ABD'ye yaptığı petrol ihracatındaki düşüş göze çarpmaktadır. Bu verileri anlamlandırabilmek açısından Venezuela'nın petrol politikasını ele almak gerekmektedir.

Petrolün Venezuela'nın dış politikasında etkili bir araç olarak kullanılması Hugo Chávez'in başkan seçilmesinden sonra meydana gelmiş bir durumdur (Kaya, 2014, s.194). Chávez yönetiminde Venezuela'nın petrol politikasının birkaç hedef üzerinde yoğunlaştığı söylenebilir. Bunlar: 1. Uluslararası alanda petrol fiyatlarının artmasını sağlayabilmek ve Venezuela'nın dış ticaretten elde ettiği kazancı artırabilmek ayrıca petrolü bir dış ticaret unsuru

şeklinde araçsallaştırabilmek. 2. PdVSA'yı³ hem millileştirmek hem de hükümetin kontrolü altına alabilmek. 3. ABD'nin Latin Amerika'da var olan etkisini kırmak ve kıtadaki ülkelerin ABD'ye bağımlılık durumunu ortadan kaldırabilmek amacıyla ülkenin petrol gücünden yararlanabilmek. 4. Petrolü, uluslararası alanda Venezuela dış politikasındaki ana hedeflerden olan çok kutuplu bir dünya sisteminin kurulması ve yeni müttefikler edinebilmek açısından araç olarak kullanmak (Kaya, 2014, s.203-204). Bu nedenle, Chávez döneminde Venezuela'nın ülkedeki Amerikan petrol şirketlerinin aşırı imtiyazlarına da karşı çıktığı ve petrolü tamamen kamulaştırdığı görülmektedir. Venezuela, petrolünün ABD'ye olan bağımlılığını azaltabilmek ya da ortadan kaldırabilmek için Çin, Hindistan ve Rusya gibi önemli ülkelerle anlaşmalar yapma gereği duymuştur. ABD'nin petrol fiyatları konusunda belirleyici olan rolünü engelleyebilmek amacıyla İran ve OPEC ülkelerini, ABD'den bağımsız karar alabilen bir örgüt çatısı altında toplayabilmek için çalışmalar da yapılmıştır. 2007'de Venezuela'da petrolün kamulaştırılması süreci tamamlanmış ve kamulaştırılan alanlar içerisinde Exxonmobil, Total, ConocoPhillips, BP gibi dünyada oldukça etkin petrol şirketlerinin işlettiği alanların olması oldukça önemli bir gelişme olmuştur. Bunlara ek olarak Chávez, ABD'nin vergi ve koruyucu politikalarına karşı da hamle yapmıştır (Kışlalıoğlu, 2008, s.94). Chávez, ABD'deki rafinerilerini kapatma kararı almış ve bunu uygulamıştır (Gleaner, 2007).

Venezuela açısından bir başka önemli dış politika konusu anti-emperyalizm ve anti-Amerikancılıktır. Chávez'in ABD'ye yönelik duruşunu kavramsallaştırmak için "yumuşak dengeleme" (soft balancing) kavramı kullanılabilir. "yumuşak dengeleme" kavramını, bir ülkenin kendisinden daha güçlü ülkelere karşı bu ülkelerin dış politika hedeflerini engelleme ve zayıflatma çabaları şeklinde açıklamak mümkündür (Corrales, 2009; Pape, 2005, s.13; Paul, 2005, ss.46-71; Hurrell, 2006, ss.1-19'dan akt. Romero & Corrales, 2010, s.219). Bu kavram, klasik "güç dengesi" kavramından farklıdır. Çünkü burada güçlü ülkeye karşı çıkan zayıf ülke, sadece hegemon ülkeyi yok etmeye çalışmaz, bu ülkenin maliyetlerini artırarak eylemlerini de engeller (Walt, 2004'ten akt. Romero & Corrales, 2010, s.219). Ayrıca Venezuela liberal olmayan ve ekonomide devletçi politika eğilimleri benimseyen ülkelerle ilişkilere öncelik vermektedir. Bu yaklaşım Venezuela'nın sadece ABD'ye olan bağımlılığını azaltma düşüncesinden ziyade, çok kutuplu ve anti-kapitalist dünya vizyonuna sahip olmasından kaynaklandığını ifade etmek gerekir (Blanco, 2004; Weyland, 2009, ss.45-164'ten akt. Romero & Mijares, 2016, s.171).

Chávez'in özellikle 11 Eylül sonrası Bush yönetimine karşı tepki ve politikaları dikkate değerdir. Chávez, Bush döneminde ortaya atılan "teröre karşı savaş" olgusunun meşruluğunu sorgulamıştır. ABD'nin uluslararası terörizm konusunda meşruiyetin sağlanması bakımından bazı BM kararlarına uygun davranmaması Venezuela'nın bu tavrında önemli bir etken olmuştur. ABD açısından Chávez'in Bush yönetiminin askeri yaklaşımlarına eleştirel

3 Petróleos de Venezuela, SA/Venezuela Milli Petrol Şirketi

bakışı, FARC⁴a yönelik yaklaşımı, ‘terörün kınanması’ konusunda ABD ile farklı bir yaklaşımı benimsemesi, Venezuela’nın Küba, Suriye ve İran ile ilişkilerinin gelişmesi gibi birçok olay ABD’nin terörizm konusundaki endişelerini artırmış, ABD – Venezuela ilişkilerinin gerilmesine neden olmuştur (Bonfili, 2010, s.681). Tabii burada ABD’nin ve Venezuela’nın ‘terör’ olgusuna yönelik farklı algılama ve bakış açısına sahip olduklarını belirtmek gerekir.

İlerleyen süreçte anti-Amerikancılık, Irak Savaşı’na yönelik duruşla sürdürülmüştür. Chávez, 2003’teki Irak Savaşı’na en başından itibaren karşı olduğunu ifade etmiştir. Ayrıca ulusların self-determinasyon hakkına saygılı olduklarını ve ulusal bağımsızlıktan yana bir tavır aldıklarını belirtmiştir (Guevara, 2013, s.122). ABD’nin Afganistan işgalini şiddetli bir şekilde eleştiren az sayıdaki liderden birisi de yine Chávez’dir. Ayrıca sel felaketi sırasında ABD’nin yardım teklifinin reddedilmesi bir diğer önemli gelişmedir. Chávez ABD’yi bazı önemli gelişmelerde rolü olduğu ya da bu gelişmelere destek verdiği gerekçesiyle pek çok konuda suçlamıştır. Söz konusu gelişmeler 2002 darbe girişimi, 2002-2003 dönemindeki işçilerin grevleri, Chávez’in kendisini öldürmek için yapılan girişimler ve genel olarak ülkedeki iç siyasi huzursuzluk şeklinde ifade edilebilir (Romero & Corrales, 2010, s.219). Chávez, uluslararası alanda ABD-karşıtı cepheyi bir tür ‘emperyalistler arası çelişki’den yararlanarak oluşturuyor gibi gözükse de diğer taraftan bu durum bir tür üçüncü dünyacılık çabası olarak da değerlendirilebilir (Kürkçügil, 2007, s.171).

Chávez’in Bolivarcı bölgesel entegrasyona yönelik duruşu ile Çin, Rusya ve İran’a yönelik açıklamalarında darbe girişiminin ve lokavtın tetikleyici bir işleve sahip olduğu söylenebilir (Petras, 2010, ss.25-26). Özellikle 2002’deki darbe girişiminden sonra, Chávez Venezuela’nın dış ve ekonomik ilişkilerinde ABD’den uzaklaşmak için yurt dışında yoğun bir çaba içerisine girmiştir. Bu kapsamda, Çin ile odak noktası petrol ve enerji; Rusya ile askeri malzeme ve savaş ekipmanları merkezli ilişkiler kurmuştur. Chávez ayrıca, dönemin İran Cumhurbaşkanı Ahmedinejad ile birlikte Amerikan karşıtı bir söylem benimsemiş ve ABD dış politikasına karşı çıkmıştır. Latin Amerika’da Chávez, artan petrol fiyatlarının da yardımıyla devlet temelli ekonomik kalkınma modelini diğer ülkelere de ihraç etmeye çalışmıştır. Bu kapsamda Bolivya devlet başkanı Evo Morales’e güçlü bir destek verilmiş, Bolivya’nın anayasa hazırlama sürecine ve ekonomi alanındaki reformlarına destek verme teklifi sunulmuştur. Chávez döneminde Venezuela, Daniel Ortega yönetimindeki Nikaragua ile yakın ilişkiler kurarken ve bu ülkeye önemli yardımlar sağlarken ilk olarak 2006 yılında göreve gelen Başkan Rafael Correa yönetimindeki Ekvador’la da yakın ilişkiler kurmuştur. Son olarak, Chávez’in Castro ile güçlü bir ilişki kurduğunu da ifade etmek gerekir. Venezuela, binlerce Kübalı sağlık personeli ve danışmanlara karşılık olarak Küba’nın petrol ihtiyacını önemli ölçüde karşılayarak bu ülkenin başlıca dış destek kaynaklarından biri haline gelmiştir. Venezuela ayrıca düşük

4 Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia/Kolombiya Devrimci Silahlı Güçleri

faiz oranları üzerinden Karayip ülkeleri ile Orta Amerika ülkelerine Petrocaribe Programı ile destek sunmuştur (Sullivan, 2017, s.26).

Venezuela'nın Küba, Ekvador ve Bolivya gibi sol yönetimlerin iktidarda olduğu ülkelerle olan ilişkilerine ek olarak İran ve Suriye ile yakın ilişkileri ABD emperyalizmi karşılığında geniş bir ittifak oluşumunu sağlayarak ABD'nin uluslararası alandaki eylemleri açısından olumsuz bir durum teşkil edebilir. Askeri açıdan bakıldığında Chávez döneminde Venezuela'nın Rusya'dan 1.800 uçaksavar füzesi, binlerce tüfek, 472 adet büyük füze veya füze rampası ve 24 tane savaş uçağı aldığı görülmektedir. Ancak Kolombiya ve ABD'nin görüşüne göre alınan bu silahların ve mühimmatın uyuşturucu kartellerine ve gerillalara yardım amaçlı yapıldığı yönündedir (Bakke, 2014, s.6). Chávez büyük ölçekte yapılan silah teminini caydırıcılığa yönelik yapılan bir hamle ve olası bir müdahalede karşı tarafın maliyetlerini arttırmaya yönelik bir girişim olarak yorumlamıştır (Petras, 2010, s.36).

Venezuela'nın bölgedeki karşı hegemonik hedefleri açısından ABD ile bölge ülkelerinin ilişkilerinin kurumsal yapısının değişmesi gerekmektedir (Kneuer & Demmelhuber, 2015'den akt. Romero & Mijares, 2016, s.183). Venezuela, 2005'te Amerikalar Arası Serbest Ticaret Bölgesi (FTAA) projesine karşı çıkarak bu konuda en çok sesini yükseltmiş ve Amerikan Devletleri Örgütü'nün (OAS) yönetişim kapasitesinin değişmesinde de oldukça etkili olmuştur. Diğer taraftan Venezuela'nın BM'nin koruma sorumluluğu çerçevesinde Arap ülkelerindeki krizlere müdahale etme fikrine muhalefet etmesinin yanında, NATO'nun Libya'ya müdahalesine, Suriye'ye karşı yapılan baskılara, İran ve Rusya'ya yönelik olarak yapılacak BM yaptırımlarına karşı olması da ABD-Venezuela ilişkileri açısından son derece önemli gelişmelerdir. 21. Yüzyıl sosyalizminin gündeme gelmesi, ABD'nin "uyuşturucu kaçakçılığıyla mücadelesi", Kolombiya'daki gerillalara yönelik bakış farklılığı ve Küba da iki ülke arasındaki önemli anlaşmazlık konuları arasındadır (Romero & Mijares, 2016, s.183).

Chávez döneminde, Venezuelalı doktorların kliniklerde çalışmaya yönelik isteksizliklerini telafi etmek amacıyla petrol teminine karşılık olarak Küba'dan doktorların ve sağlık personellerinin Venezuela'ya getirilmesine yönelik bir anlaşma yapılmıştır. Kübalı doktorların sosyal programların parçası olması Chávez'e Küba ile yaptığı stratejik ittifaka kitlesel destek sağlanmasını mümkün kılmıştır (Petras, 2010, s.27). Ayrıca Küba, Venezuela'ya okur-yazarlık eğitimleri kapsamında organize edilen Robinson ve Ribas kampanyaları için kitap göndererek Bolivarcı Devrim'e katkı sunmuştur (Guevara, 2013, s.67). Venezuela ve Küba arasında yapılan anlaşmaya göre; Küba'da basılan bütün kitapların maliyeti Küba'nın Venezuela'ya olan borçlarından karşılanması öngörülmüştür (Guevara, 2013, ss.79-80). Venezuela-Küba arasında 2004 yılına kadar ikili ilişkilerin öne çıkarken, 2005 yılında ALBA örgütünün kurulmasıyla yeni bir döneme girilmiş, ilişkiler çok taraflı bir boyut kazanmıştır. Castro yönetiminin Venezuela ile kurduğu ilişki sayesinde güçlü bir müttefik elde etmesi ve "Chávez'in Venezuela'yı "Kübalılaştıracağına" ilişkin değerlendirmeler, ABD'yi endişelendirmiştir (Akgemci, 2011, s.136).

Chávez döneminde Küba ile kurulan yakın ilişkilere ek olarak Bolivya, Ekvador, Nikaragua ve Arjantin gibi ülkelerin hükümetlerinin Venezuela tarafından desteklenerek bölgede ABD'ye yönelik radikal bir sol blok oluşturulduğu dikkati çekmektedir. Ayrıca İran, Rusya ve Çin ile ilişkilerin gelişmesi ve söz konusu ülkelerin genel anlamda bölgede artan etkileri göz önüne alındığında bu durumun ABD'nin ekonomik çıkarları açısından olumsuz bir tablo ortaya çıkardığı veya bu ekonomik çıkarları tehdit edebileceği şeklinde değerlendirilebilir (Akgemci, 2011, s.136). Ayrıca Çin ve ABD arasında yaşanan ya da yaşanacak petrol konusundaki sürtüşme, Venezuela açısından yeni imkânlar anlamına gelse de yaşanacak herhangi bir gerilimde ABD'nin askeri müdahale tehlikesinin söz konusu olabileceğini göz ardı etmemek gerekir (Kürkçügil, 2007, s.137).

Chávez yönetiminde Venezuela'nın kıta dışındaki devletler ile ilişkilerine bakıldığında zaman burada bir ortak nokta öne çıkmaktadır. ABD'nin en azılı düşmanlarından birisi olan İran ve ABD'nin önemli rakipleri olan Rusya ve Çin ile kurulan ticari ve askeri ilişkiler Venezuela'nın bilinçli bir şekilde ABD karşıtı bir ittifak arayışında olduğunu göstermektedir. Ayrıca bu durum Chávez'in çok kutuplu bir dünya sistemine yönelik hedefine de uygun düşmektedir (Akgemci, 2011, s.147). Çin'in ve Rusya'nın son zamanlarda Latin Amerika'da ekonomi alanında artan ilişkilerinin ve siyasi bağlarının ABD açısından olumsuz bir durum ortaya çıkardığı aşikârdır. Diğer taraftan NAFTA'yı dengelemek amacıyla kurulan MERCOSUR (UNASUR) gibi örgütler ABD'yi olumsuz etkileyen bir başka unsurdur. ABD'nin ekonomik egemenliğine karşı kurulan ve Güney Amerika'nın en etkili ortak pazarı olarak değerlendirilen MERCOSUR ile bölgesel entegrasyon, siyasal alanda işbirliği, sürdürülebilir kalkınma gibi hedefleri bulunan Latin Amerika ve Karayip Ülkeleri Topluluğu (CELAC) da ABD'nin kıtadaki etkinlik alanını kısıtlayan unsurlar arasındadır (Keskin, 2016, s.79).

Chávez'in ABD'nin kendisini izole etme çabalarına karşılık olarak çok yönlü bir uluslararası stratejiyi benimsediği yorumu yapılabilir. Bu açıdan; Küba, Bolivya, Nikaragua ve birkaç Karayip adası devletinden oluşan ve kısa bir süre Honduras'ın (2009'daki darbeden önce) içinde yer aldığı bir bölgesel entegrasyon projesi olan ALBA ilk akla gelebilecek önemli adımlardan birisi olmuştur. Siyasal destek sağlayabilmek için yoksul Karayip ülkelerine petrol satışını öngören Petrocaribe Anlaşması da yine bu kapsamda değerlendirilebilir. Diğer taraftan Rusya ve Çin ile yapılan milyar dolarlık silah anlaşmaları, petrol ve doğal gaz konusunda ortaklıkların oluşturulması, enerji ve üretim alanlarında alış ve satışların artırılması, İran ile yapılan ticaret ve yatırım anlaşmaları ise yine izolasyona karşı verilen bir cevap niteliğindedir. Ayrıca Chávez'in Filistin ve Hizbullah'ın İsrail'e karşı yürüttükleri mücadeleye destek vermesi Müslüman ülkelerde Venezuela'ya yönelik olumlu bir hava yaratmış ve bu hava Libya ve Cezayir gibi Kuzey Afrika ülkeleriyle ilişki kurulmasını sağlamıştır. Son olarak Chávez, ABD'nin herhangi bir ambargo girişimine karşı MERCOSUR üyesi olarak bölgesel bir serbest ticaret bloğunun oluşmasını ve böylece ticaret ve ortak girişim açısından fırsatlar yaratılmasını sağlamak istemiştir (Petras, 2010, s.30) .

Venezuela, ABD menşeli şirketlere karşı yapılan yaptırımlar ile gıda politikalarında da bağımlılık ilişkisine yönelik hamle yapmıştır. Bu durum, ABD'nin gıda sanayisinin en büyük kaynağının Latin Amerika olması nedeniyle oldukça önemli bir gelişmedir. Kahve, muz, süt ve kakao gibi gıda sektörlerinde ABD'nin birçok önemli şirketinin, ürünlerini Latin Amerika'dan sağladığı bilinmektedir (Kışlalıoğlu, 2008, s.95). Chávez'in bir diğer çabası da dünyada doların egemenliğini azaltmak ve böylece doların ticarete değişim aracı işlevini yitirmesidir. Bu gelişmelerin yaşandığı dönemde doların değer kaybetmesi ile kendi kaynaklarının da değer kaybettiğini iddia eden sol hükümetler, özellikle de OPEC konusunda doların belirleyici olması ve fiyatların dolar üzerinden değerlendirilmesi durumunun değiştirilmesini istemiştir. Chávez İran'ın da desteğiyle, doların yerine Euro kullanılması önermiştir (Kışlalıoğlu, 2008 ss.94-95). Bu noktada ALBA ve FTAA örgütlerine yönelik daha açıklayıcı bilgiler sunmak yerinde olacaktır. Çünkü bu iki örgüt bağımlılık sorunsalıyla yakından ilişkilidir.

ALBA'nın ABD'ye karşı kurulan önemli bir örgüt olduğu açıktır. Bush yönetimindeki ABD'nin FTAA ve NAFTA'yı Latin Amerika ülkelerine sunması karşısında, Chávez ve Castro buna ALBA ile karşılık vermiştir. Askeri alanda ortaklık ve banka gibi çok önemli konuları içeren ALBA antlaşması, ABD'nin kıtaya yönelik müdahalelerini engellemek için geliştirilmiştir (Kışlalıoğlu, 2008, s.95). Amerika Kıtası için Bolivarcı seçenek şeklinde açılan bu örgüt, hem ticaretin önündeki sınırlamaları ve vergi engellerini ortadan kaldırmakta hem de yatırımlar için bir dürtü işlevi görmektedir. Bu sayede bankalar arasında işbirliğinin arttığı söylenebilir. ALBA ile günlük 53 bin varil petrolün Karayib denizi üzerinden Küba'ya ulaştırılması öngörülmüştür. (Yani burada petrol yaklaşık olarak varil başına yarı fiyat olarak hesaplanmıştır.) Küba buna Venezueladaki pek çok yeni sağlık merkezlerine binlerce doktor göndererek karşılık vermiştir (Gott, 2008, s.275). Bu gelişmeler sonucunda Küba, diplomatik yalnızlıktan kurtulmuş; Venezuela ise Latin Amerika birliği için önemli bir müttefik kazanmıştır. Chávez, konu hakkındaki görüşlerini "*FTAA, egemenliğin kötüye kullanıldığı bir kurum, sömürgeci emperyalist bir plandır. FTAA üyesi olmamızın nedeni, iktidara geldiğimiz sırada, Venezuela'nın henüz Amerika Zirvesine üye ülkeler arasında bulunmasıydı.*" şeklinde ifade etmiştir (Guevara, 2013, s.124).

ABD'nin Venezuela'nın seçilmiş hükümetini OAS'ta yalnızlaştırma ya da dışlama çabasının sonuçsuz kalması, dönemin ABD Savunma Bakanı olan Donald Rumsfeld'in Kolombiya'nın da desteklediği, bir Latin Amerika çok uluslu gücünün oluşturulması teklifinin bölge ülkeleri tarafından kabul edilmemesi, ABD'nin OAS genel sekreterliği için desteklediği adayının ilk defa seçimi kazanamaması, FTAA'nin hayata geçirilememesi, Güney Amerika Milletler Topluluğu'nun kuruluş belgesindeki tek taraflılık unsurlarının net bir şekilde reddedilmemesi gibi gelişmeler kıtada ABD'den bağımsız bir hareket kabiliyetinin ortaya çıkabileceğini göstermiştir (Gerardo, 2008, s.209).

Chávez, stratejisinin bir ittifak olduğunu belirtmiş ve bu ittifakın ise, büyük bir Latin Amerika ve Karayipler Birliği şeklinde kurgulandığını ifade etmiştir. Chávez'in arzusunun

bir uluslar ve devletler topluluğu olduğu yorumu son derece doğrudur. Ayrıca Chávez, Venezuela'nın dış politikasını belirlerken, ülkeyi çevreleyen üç oluşumun bütünleşmesinin öncelikleri olduğunu da belirtmiştir. Bu oluşumlar, Karayibler (Cuenca del Caribe), Amazon (Mercosur ve Brezilya) ve Andlar (Comunidad Andino) şeklinde kategorize edilebilir. Hatta Chávez, eurodan esinlenerek Latin Amerika için ortak para birimi önerisi getirmiştir. Diğer taraftan Chávez, bütünleşme düşüncesine askeri alanı da dâhil etmiştir. Bu noktada düşüncesinin, ABD'siz bir Latin Amerika NATO'su oluşturmak olduğunu ifade etmek gerekir. Bu önerileri dikkate alındığında Chávez'in, bir Latin Amerika kutbu oluşturmaya yönelik özgün bir projesinin/programının olduğunu söylemek mümkündür (Gott, 2008, ss.192-193,198). Bu projenin/programın tarihsel köklerine ise Chávez'in açıklamalarında yer verilmiştir. Chávez, Simon Bolívar'ın, Büyük Kolombiya şeklinde adlandırdığı, Güney ve Orta Amerika'nın birliği önerisini hatırlatmaktadır. Böylece dünyanın geriye kalanıyla eşit şartlarda görüşmelerin gerçekleştirilmesinin mümkün olacağını ifade etmiştir. Chávez, Bolívar'ın çok kutupluluk vizyonunu bu şekilde açıklamıştır. Diğer taraftan Chávez, Bolívar'ı bir anti-emperyalist olarak tanımlamaktadır (Guevara, 2013, s.18).

Chávez yönetiminin meşruiyeti açısından Latin Amerika'daki diğer sol liderlerin önemi oldukça büyüktür. Chávez'in bölgeye yönelik dış politikasının iki noktada yoğunlaştığı söylenebilir. Birinci nokta, ABD ve Kanada dışında bir Latin Amerika bütünleşmesinin desteklenmesi meselesidir. Zaten Venezuela, ABD'nin bütün kıtaya yayılacak şekilde bir serbest ticaret bölgesi (FTAA) kurma planının hayata geçirilememesinde oldukça etkili olmuştur. Ayrıca ABD'nin etkin olduğu OAS'a alternatif olarak bölgesel bütünleşmeye yönelik geliştirilen Latin Amerika ve Karayip Devletleri Birliği (Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños) ile Güney Amerika Uluslar Birliği (Unión de Naciones Suramericanas) gibi örgütlerin kurulmasında Venezuela önemli bir rol oynamıştır. Diğer taraftan Venezuela uluslararası kalkınma finansmanı konusunda IMF ve Dünya Bankası'na rakip olarak değerlendirilebilecek bir Güney Bankası'nın (Banco Sur) kurulmasına öncülük ederek Brezilya ile birlikte en önemli başlangıç sermayesini karşılamayı da uygun bulmuştur (Yağcı, 2013, s.12).

Aslında, başka bir açıdan ABD ve Venezuela arasındaki ilişkiler ele alındığında iki ülke arasındaki çatışmaların çoğunun söylem düzeyinde olduğu görülecektir. 2000'lerin başından itibaren Chávez, gelişmekte olan ülkelerin ABD'ye karşı mücadele etmesi ve bağımsızlıklarını kazanmaları gerektiği yönünde bir tarz ortaya koymuştur. Chávez, ABD'yi ülkesinin iç işlerine karışmakla suçlamış ve "ABD'nin kibrinden arınmış" çok kutuplu bir dünya vurgusunu yaparak, demokrasiyi teşvik etme iddiasındaki ABD merkezli ya da ABD destekli organizasyonları eleştirmiştir. Aynı şekilde Güney Amerika'daki ABD ile bağlantılı yerel organizasyonlar da Chávez tarafından eleştirilmiş, Latin Amerika'daki ABD karşıtı hareketler ise desteklenmiştir (Romero & Corrales, 2010, s.220). Bu çerçevede iki ülke arasındaki ilişkiler Walt'ın (Walt, 1990) "tehdit dengesi" teorisi perspektifinden değerlendirilebilir. Walt'a göre devletler, güç yerine birbirlerine yönelik olarak algıladıkları tehdidi dengelemektedir.

Bu açıdan Venezuela ve ABD'nin birbirlerine karşı algıladıkları tehdit durumunu dengeledikleri söylenebilir. Söz konusu ilişki güç sorunsalıyla yakından ilişkili olduğundan Waltz'ın (Waltz, 2015) güç değerlendirmesinin geçerliliği kabul edilebilir. Yani devletler gücü dengelemeye çalışmaktadırlar. Bu açıdan Venezuela'nın ABD'nin gücünü dengelemek için ittifak ilişkileri gibi çeşitli araçlardan yararlanmaya çalıştığını iddia etmek mümkündür.

Chávez'in başkanlık dönemi genel olarak değerlendirdiğinde, birkaç nokta ön plana çıkmaktadır. Chávez'in başkanlık dönemi, Çin'in küresel bir ekonomik oyuncu olarak ortaya çıkmasıyla aynı zamana denk gelmiştir. Petrol ve diğer hammaddelere olan talep, küresel bir emtia patlaması yaratmıştır. Putin yönetimindeki Rusya'nın yanı sıra İran'da Ahmedinejad'ın Cumhurbaşkanı olması ve Brezilya'da Lula da Silva (2003–2011) ve Dilma Rousseff (2011-2015⁵) liderliğindeki hükümetlerin durumu dikkate alındığında Chávez yönetiminin arzu ettiği ABD'nin etkisi dışında siyasal ve ekonomik ortaklıklar kurma fırsatını elde ettiği görülmektedir (Mijares, 2015, s.78). Ancak, ABD-Venezuela ilişkilerinde siyasi ve stratejik alanlarda bir çatışma durumu söz konusu olsa da iki ülke arasında enerji ticareti bu durumdan etkilenmemiştir. Çünkü bu ilişkide her iki taraf da enerji alanındaki karşılıklı bağımlılıktan fayda sağlamaktadır (Bonfili, 2010, s.670). Küresel alanda güç ilişkilerinin dağılımında olabilecek bir değişim, Venezuela açısından oldukça önemlidir. Ülkenin özellikle hammadde kaynakları göz önüne alındığında, güç dağılımındaki değişim hem Bolivarcı Devrim'in uluslararası alanda hareket serbestliğini sağlayabilecek hem de Venezuela'ya yönelik bir dış müdahale ihtimalini azaltacaktır (Romero & Mijares, 2016, s.185).

Chávez'den sonra Venezuela yeni bir döneme girmiştir. Chávez'in ölümünden sonra Başkan Yardımcısı Nicolás Maduro geçici bir süre için başkan vekili olmuş ve 8 Mart 2013'te göreve başlamıştır. 14 Nisan'da Venezuela Anayasası'nın 233. Maddesi uyarınca devlet başkanlığı seçimleri yapılmıştır. PSUV adayı olarak Maduro, muhalefetin adayı Henrique Capriles'ten % 1,49 daha fazla oy alarak seçimi kazanmıştır. Maduro'nun seçimi önemli bir farkla kazanacağı yönünde güçlü bir kanaat olduğundan, bu seçim sonucu pek çok gözlemciyi şaşırtmıştır (Sullivan, 2017, s.10). Ancak seçimleri Maduro kazansa da muhalefetin tepkileri son bulmamış ve Maduro döneminde ülkedeki gerginlik daha da artmıştır.

Venezuela'da yaşanan gerginliğin Maduro döneminde daha fazla görünür olması veya şiddetini artırmasında bazı nedenler etkili olmuştur. Bu dönemde borç krizi, enflasyon ve petrol fiyatlarında yaşanan düşüş gibi ekonomik faktörler ile Maduro'nun Chávez gibi karizmatik bir lider olmaması ülkedeki gerginliğin ve şiddetin artmasına neden olmuştur. Venezuela'da başlangıcı 2003 yılına kadar giden guarimba olarak bilinen paramiliter siyasal şiddet de aynı şekilde Maduro döneminde ciddi bir artış göstermiştir. 2014 yılındaki üç ay

5 Mijares, 2015 olarak belirtse de Rousseff'in görev süresi 2016'da sona ermiştir. (Mijares burada, Rousseff'in son yılında yaşadığı görevden alınmasına yönelik dava sürecine atfen bu tarihi özellikle 2015 olarak belirtmiş olabilir.)

süren sokak gösterilerine bakıldığında özel silahlı teçhizatların dahi kullanıldığı görülmektedir (Ellner, 2017, 5. parag.). Demokrasi mücadelesi verdiği iddia eden muhalefet açısından bu tip şiddet içerikli sokak gösterileri amaçları konusunda şüphe uyandırmaktadır. Aynı şekilde söz konusu durum, bu muhalif gruplara koşulsuz destek veren ve ülkede demokrasinin hâkim olmasını istediğini sıklıkla beyan eden ABD'nin de niyetini sorgulatmaktadır.

2015 yılındaki parlamento seçimlerinde PSUV'nin ilk defa bir seçim yenilgisi almasıyla, muhalefet (MUD) meclis çoğunluğunu kazanmıştır (CNN, 2015). Ancak, sonrasında yaşanan MUD kontrolündeki Ulusal Meclis'in etkisiz hale getirilmesi, 2016 Başkanlık geri çağırma referandumunun geçersiz kılınması, generallerin ulusal liderlik rollerine entegre edilmesi, siyasi muhaliflerin hapse girmesi gibi gelişmelerle ülkedeki gerginlik daha fazla artmıştır (Hecimovich, Sagarzazu & Urribarrí, 2017, s.37). 2017 yılında gerçekleştirilen eyalet seçimlerinde PSUV tekrar seçimleri %54 oy oranı ile kazanmış ve 23 eyaletten 17'sini elde etmiştir. MUD ise daha önce olduğu gibi seçimlerde hile olduğunu ileri sürmüştür ve sonuçları tanımayacağını beyan etmiştir. ABD de seçimlerin adil ve özgür bir ortamda yapılmadığını ileri sürmüştür (teleSUR, 2018a). Ertesi yıl 20 Mayıs 2018 tarihinde düzenlenen Başkanlık seçimlerini de Maduro kazanmış, ABD ve muhalefet cephesinden önceki seçim sonuçlarına benzer eleştiriler tekrarlanmıştır (BBC News Türkçe, 2018; teleSUR, 2018b).

Seçimler ve sokak gösterileriyle oldukça yıpranan Venezuela'da darbe girişimleri de olmuştur. 6 Ağustos 2017'de bir darbe girişimi olmuş ancak bu girişim ordudan yeterli desteği alamamış ve bir grup askerin başarısız bir darbe girişimi olarak sonuçlanmıştır (BBC, 2017). 4 Ağustos 2018'de ise Maduro'ya yönelik bir drone saldırısı ile suikast girişimi gerçekleşmiş ancak birkaç askerin yaralanması ile sonuçlanan bu olayda Maduro herhangi bir yara almadan saldırıyı atlatmıştır (RT, 2018). 30 Nisan 2019'da Guaidó halkı sokağa çağırarak bir grup askerle birlikte hükümet karşıtı gösterilere katılmıştır. Bu olay da Maduro yönetimi tarafından bir darbe girişimi olarak değerlendirilmiştir (teleSUR, 2019). Bu noktada son dönemde Venezuelada muhalefetin ana figürü olan ve kendisini başkan ilan eden Juan Guaidó'ya bir parantez açmak gerekmektedir. Zira Guaidó'nun söz konusu ilanı ve bu ilanın bazı ülkeler tarafından tanınması ile Venezueladaki durum çok daha karmaşık bir hal almıştır.

23 Ocak 2019 tarihinde düzenlenen protestolar esnasında Venezuela Ulusal Meclisi Başkanı Juan Guaidó kendisini geçici devlet başkanı olarak ilan etmiştir (BuzzFeed News, 2019). Bu başkanlık ilanının ABD ile bağlantısı dikkat çekicidir. Zira bu ilandan bir gün önce ABD Başkan Yardımcısı Mike Pence'in twitter adresinden İspanyolca alt yazılı bir video yayınlanmıştır. Pence, bazı kelimeleri (Hola (Merhaba); Estamos con ustedes (Sizinleyiz, yanınızdayız) gibi) doğrudan İspanyolca telaffuz ederek Venezuela halkına seslenmeye çalışmıştır. Konuşmasında Maduro'nun adil ve özgür bir seçimle göreve gelmediğini vurgulayan Pence, Juan Guaidó'yu ise Venezuela halkının meşru temsilcisi olarak değerlendirmiştir (Pence, 2019). Resmi bir yetkiliye dayandırılarak hazırlanan haberde The Wall Street Journal'a göre Pence aynı gün Guaidó ile bu konu hakkında telefon görüşmesi yapmıştır. Pence

bu konuşmada, Guaidó'ya Anayasa'daki bir maddeyi işaret ederek hükümetin kontrolünü ele geçirmesi halinde ABD'nin kendisini destekleyeceğini taahhüt etmiştir (The Wall Street Journal, 2019). Bu durum, Guaidó'nun başkanlık ilanı kararını ABD ile işbirliği içerisinde aldığı gösteren bir gelişmedir. Bu nedenle, ABD'nin Venezuela'nın iç işlerine açık bir şekilde müdahale ettiğini iddia etmek mümkündür.

Maduro ise, Guaidó'nun başkanlık ilanını kınamıştır. Ayrıca, ABD ve diğer devletlerin Guaidó'ya olan desteğine atfen bu devletleri ABD'nin emriyle hareket ederek Venezuela'nın meşru olarak seçilmiş olan hükümetini devirmeye çalışmakla suçlamıştır. Diğer ülkelerle yaşanan bu diplomatik kriz, 2018 başkanlık seçimleriyle yakından ilgilidir. Çünkü muhalefet söz konusu seçimleri boykot etmiş ve pek çok ülke bu seçimlerin hileli olduğu ve adil bir ortamda gerçekleşmediği yönünde görüş bildirmiştir. Hükümet ise bu iddiaları reddetmiş ve Maduro da seçimlerin yenilenmesi talebine olumsuz yanıt vermiştir. Diğer taraftan bu noktada, Maduro'nun mevcut devlet yapısı içerisinde ordu, devlet idaresi ve yüksek mahkeme tarafından desteklendiğini belirtmek gerekir (Banerjee, 2019, s.3).

Yaşanan tanınma krizinde diğer devletlerin tutumuna bakıldığında şu şekilde bir tablo ile karşılaşmaktadır: Rusya, Çin, Türkiye, Küba, İran, Nikaragua, Kore Demokratik Halk Cumhuriyeti, Suriye ve Güney Afrika Maduro'yu meşru devlet başkanı olarak kabul etmiştir. Buna karşın ABD, Kanada, Brezilya, Arjantin, Kolombiya, Şili, Birleşik Krallık, Fransa, Almanya, İspanya ve İsrail ise Guaidó'yu devlet başkanı olarak tanımıştır. Bu meselede tarafsız olmayı tercih eden devletler de olmuş ve birbirlerinden farklı bir duruş sergilemişlerdir. Meksika ve Uruguay gibi devletler tarafsız bir pozisyon alsalar da sorunun çözümü için arabulucu olmayı teklif etmiş, Belarus dış etkiye itiraz ederken, Yunanistan da diyalog çağrısında bulunmuştur (Foreign Policy, 2019).

Venezuela açısından yaşanan bir diğer önemli gelişme de ekonomik ve siyasal açıdan en önemli ortaklarından olan Brezilya ve Rusya ile ilgili meydana gelmiştir. Brezilya'daki zayıf hükümet yapısı, Rusya'ya yönelik Batılı ülkeler tarafından uygulanan yaptırımlar her iki ülkenin önemli sosyoekonomik sorunlarının olduğunu göstermektedir. Diğer taraftan Venezuela açısından önemli bir diğer ülke olan Çin'in son dönemde yaşadığı ekonomik durgunluk veya ekonomik sorunlar da dikkate alınması gereken önemli bir gelişmedir (Oehler-Sincai, 2015, ss.41-45'ten akt. Romero & Mijares, 2016, s.188). Chávez döneminde Irak'ta Saddam Hüseyin'in ardından Libya'da Kaddafi'nin iktidarlarını kaybetmiş ve Suriye'de Beşar Esad yönetimi zayıflayarak marjinalleşmiştir. Burada Maduro'nun önceki dönemde kurulan ittifak ilişkilerini sürdürmediğini belirtmek gerekir (Romero & Mijares, 2016, ss.188-189).

Venezuela dış politikasında önemli ölçüde bir süreklilik olduğunu söylemek mümkündür. Maduro'nun, Chávez yönetiminde dışişleri bakanı olarak 2006-2012 döneminde, görev aldığı dikkate alındığında bu durum daha net anlaşılacaktır. Ancak Maduro döneminde ülkede yaşanan siyasal ve ekonomik sorunlar nedeniyle Venezuela dış politikasının

etkinliğinin azaldığı yönünde görüşler de vardır. Yine de Maduro yönetiminin Latin Amerika'daki sol hükümetlerle yakın ilişkilerini koruduğunu, CELAC ve UNASUR gibi örgütlerle de ilişkileri sürdürdüğünü hatırlatmak gerekir (Sullivan, 2017, s.27). Arjantin ve Brezilya'da hükümet değişikliği sonrasında Aralık 2015'te göreve gelen Arjantin devlet başkanı Mauricio Macri, Maduro'yu muhalefete baskı yaptığı gerekçesiyle eleştirmiştir. Brezilya'da Dilma Rousseff'in görevden alınmasına yönelik davada Maduro bunu parlamenter bir darbe olarak nitelendirmiştir. Ayrıca MERCOSUR içerisinde de Venezuela açısından olumsuz bir tablo ortaya çıkmıştır. Venezuela bu örgüte 2012'de tam üye olmuştur. 2016 temmuz ayında ise örgütün dönem başkanlığını Uruguay'dan devralması öngörülmektedir. Başlangıçta Uruguay, Venezuela'nın talebini desteklese de Arjantin, Brezilya ve Paraguay Venezuela'ya karşı çıkmıştır (Gill, 2016'dan akt. Sullivan, 2017, s.27-28). Sonuç olarak aralık 2016'da Venezuela'nın üyeliği askıya alınmış ve dönem başkanlığı Arjantin'e geçmiştir (Sullivan, 2017, s.28). Maduro döneminde Venezuela açısından Chávez döneminde olduğu gibi bölgedeki ülkelerle OAS'ta etkin bir blok oluşturulmasına yönelik ittifak arayışlarının bir benzeri görülmüştür. Bu ittifakın bölge ülkeleri açısından önemi, Dünya Bankası ya da ABD'den alınan borçlarda yer alan şartlı borç verme durumunun Venezuela ile yapılan/yapılacak anlaşmalarda söz konusu olmamasıdır (Bakke, 2014, s.5).

Maduro döneminde Venezuela dış politikası genel olarak değerlendirildiğinde Venezuela, proaktif olarak uluslararası alanda etkinlik ve/veya nüfuz arayışından uluslararası koşullara göre tepki vermeye yönelik bir değişim geçirmiştir (Mijares, 2015, s.79). Bu durumun sosyo-ekonomik problemler, müttefik ülkelerin sayısının azalması ve son dönemde ABD başta olmak üzere Batı ile yaşanan meşruiyet krizi gibi çeşitli nedenleri olmakla birlikte dış politikada ülkenin etkili bir aktör olmasını engellemektedir. Maduro döneminde Venezuela açısından artık önemli olan nokta, ABD'nin müdahalelerine karşı koyabilmek, meşruiyet krizini aşabilmek ve sosyo-ekonomik sorunlarını giderebilmek olmuştur. Bu nedenle dış politikada etkin çizginin sürdürülmesi oldukça zordur.

5. ABD'NİN BOLİVARCİ DEVRİM SONRASINDA VENEZUELA'YA YÖNELİK POLİTİKALARI

Son dönemde ABD-Venezuela arasında yaşanan gelişmelere dair birtakım çıkarımlar yapmadan önce genel anlamda ABD'nin Latin Amerika'ya yönelik politikalarının irdelenmesi gerekmektedir. Çünkü geçmişte söz konusu bölgede yaşananlar dikkate alındığında, ABD'nin Venezuela'ya yönelik olası politikalarının neler olacağına dair tahminde bulunmak ya da şu an Venezuela'ya yönelik yürütülen politikaları anlamak mümkün olacaktır.

ABD'nin Latin Amerika'ya yönelik yaptığı siyasal ve askeri müdahalelere bakıldığında, genellikle bölge ülkelerinin ordularını araç olarak kullandığı görülmektedir. 20. yüzyılın başından itibaren Latin Amerika'da ABD desteği sonucunda 40'dan fazla hükümet ordu

aracılığıyla devrilerek yönetim değiştirilmiş (Khanna, 2008'den akt. Keskin, 2016, s.72), bazen de bölgede yapılan seçimler sabote edilerek müdahale edilmiştir. Diğer taraftan ABD'nin Latin Amerika'ya ordu dışında ekonomik araç kullanarak da müdahalede bulunduğu görülmüştür. Bu yöntemde müdahale edilen ülkenin sermaye sahipleri desteklenmiş, onlar aracılığıyla hükümetler üzerinde baskı kurularak sonuç alınmaya çalışılmıştır. Bu dönem için özellikle SSCB'nin var olduğu zamanlarda SSCB karşıtı propaganda aracı olan medya da müdahale aracı olarak kullanılmıştır (Keskin, 2016, s.72).

ABD'de Latin Amerika'da milliyetçilerin, solcuların ya da sosyal demokratların hâkim olacağı demokratik yönetimlerin ABD'nin stratejik ve ekonomik çıkarlarına yeterince önem vermeyecekleri yönünde bir endişe vardır. Bu nedenle ABD, 1970'li ve 1980'li yıllarda Latin Amerika'nın çoğu ülkesinin gerici-askeri yönetimler tarafından yönetilmesinden memnun olmuştur. Hatta ABD'nin bu eğilimin sürmesi için aktif şekilde teşvik edici davranışlarda bulunduğu söylenebilir. İlk olarak 1964'te Brezilya'da ortaya çıkan bu eğilim, 1973'te Şili'de General Augusto Pinochet tarafından Salvador Allende'ye karşı yapılan darbeyle devam ettirilmiştir. 1970'li yıllarda Bolivya ve Uruguay'da güçlendirilen söz konusu eğilimin, 1976'da Arjantin'de, General Peron'un eşi Maria Estela'nın hükümetine General Jorge Videla'nın yaptığı darbeyle zirve noktasına ulaşmıştır. ABD desteğiyle iktidarı ele geçiren bu yönetimler, insan haklarını açıkça ihlal etmiştir. Ancak generaller ABD'de hükümetler değişse bile desteklemeye devam etmiştir. Askeri yönetimler, istikrarlı bir şekilde ABD'nin geleneksel ekonomik çıkarlarını desteklemiş ve Soğuk Savaş döneminde katı komünizm karşıtı bir duruş sergilemişlerdir. Ayrıca, bölge ülkelerindeki orduların oluşturduğu, işçilerin sendikalaşmasını yasaklayan katı ve merkezîyetçi yönetim yapısı, yabancı sermaye açısından da olumlu karşılanmıştır. Fakat 1990'lı yıllarda askeri yönetimlere ihtiyaç duyulmamaya başlanmasıyla birlikte yeni bir neoliberal ekonomik yapının öne çıkması ve Soğuk Savaş dönemindeki “zorunlu” stratejik önceliklerin ortadan kalkması nedeniyle ABD artık bölgede demokratik yönetimlerden yana tavır almıştır (Gott, 2008, s.93).⁶

Venezuela özelindeki gelişmelere bakıldığında kuşkusuz ilk olarak ABD-Venezuela ilişkilerinde çok önemli kırılma noktalarından birisi olan darbe girişimini ele almak gerekmektedir. CIA'nın 6 Nisan 2002 tarihinde “Darbe Girişimi için Koşullar Olgunlaşıyor” adlı istihbarat raporu.

“Kimi düş kırıklığına uğramış üst rütbeli subayların ve bir grup küçük rütbeli köktenci subayın dahil olduğu muhalif askeri hizipler, muhtemelen bu ay ... (silindi) Başkan Chavez'e karşı darbe hazırlama çabalarını hızlandırıyor. Bildirilen planların ayrıntı düzeyi ... (silindi) Chavez'in ve öteki 10 üst düzey yetkilinin

6 Burada ayrıca ifade etmek gerekir ki; ABD'nin demokratik yönetimleri benimsemesi; askeri müdahale seçeneğinin masadan kalktığı anlamına gelmemektedir. İstenilen “demokratik yönetim” kurulması için gerek askeri darbe gerekse askeri müdahale seçenekleri arasında halen bulunmaktadır. Bkz: 2002'deki ve 2017'deki Venezueladaki askeri darbe girişimleri.

tutuklanmasını hedefliyor. Darbeciler, bu ay içinde belirlenmiş bir tarihte askeri harekete geçmeye kışkırtmak için muhalefetin gösterilerinden kaynaklanan kargaşayı istismar etmeye çalışabilir.”

şeklinde önemli bilgiler içermekteydi. Raporda açıkça görüleceği üzere, ABD darbenin düzenleneceğini bildiği halde, Venezuela hükümetiyle herhangi bir bilgi paylaşmamış ve onları uyarmamıştır. Hatta muhalefet liderleri 2002 yılının ilk aylarında Washington’ı birkaç kez ziyaret etmiş ve darbe planlarının işleyişini garanti altına almışlardır. Ayrıca darbe esnasında Venezuela Savunma Bakanlığı ana binasında bir toplantı yapıldığını hatırlatmak gerekir. Toplantıya katılanlar arasında Pedro Carmona⁷ ve Caracas’taki ABD askeri misyonundan Albay James Rodgers ve Albay Ronald McCammon da vardır ve Washington’da bulunan Venezuela Büyükelçiliği askeri ataşesi General Enrique Medina Gomez de bu binada bulunmaktaydı (Gott, 2008, ss.232-233,237). Bu durum, ABD’nin darbeyle ilişkisine dair önemli göstergelerden birisidir.

Darbe girişimi sonrasında 2002-2003 döneminde gerçekleştirilen grev-lokavt olayı Bolivarıcı Devrim açısından önemli gelişmelerden biridir. Ancak darbe girişimiyle ilgili olan generallerin emekli edilmiş olması ve ordunun önceki duruma göre daha sağlam bir şekilde Chávez’i desteklemesi grev-lokavt girişiminin sonuçsuz kalmasında etkili olmuştur. Ayrıca uluslararası koşullar da değişmiştir. ABD Nisan 2002’deki darbe girişimine olumlu tepki vermiştir. Ancak, aralık 2002 itibarıyla daha önemli farklı sorunlarla karşılaşmıştır. Bu dönemde Irak’ın birkaç ay içerisinde işgal edilmesi planlanmaktaydı. ABD bu nedenle daha dikkatli olmak zorunda kalmış ve OAS gözetiminde hükümetle muhalefet arasında yürütülen resmi görüşmelerden yana pozisyon almıştır. 2002 yılı kasım ayında başlayan söz konusu görüşmeler, ABD’nin eski başkanlarından olan Jimmy Carter’ın gözetiminde, dönemin OAS lideri Kolombiya Devlet Başkanı Cesar Gaviria tarafından yürütülmüştür (Gott, 2008, s.258-259).

Bu gelişmelerden sonra 2003 yılında Anayasaya dayanarak başkan için “geri çağırma referandumu”nun⁸ yapılması olasılığı belirlemiştir. Bunun için muhalefetin kayıtlı seçmenlerin %20’sinin imzasını alması gerekiyordu. Muhalefet bu konuda da ABD’den yardım istemiş ve Carter’a bu yardım talebini iletmiştir. Burada Carter ile ilgili bir parantez açmak gerekir. Carter’ın kurucusu olduğu Carter Merkezi, uzak ülkelerde seçim kampanyalarını denetleme ve seçim sonuçlarını doğrulama konusunda faaliyet göstermekte ve bu alanda uzmanlaşmış bir kuruluştur. Ayrıca Carter, petrol grevi esnasında Venezuelada devam eden siyasi bunalıma yakından ilgi göstermiş ve OAS ile birlikte girişimlerde bulunmuştur. Bu dönemde,

7 Fedecamaras adlı işveren örgütü başkanlığını yapmış olan Carmona 2002’deki darbe girişimi sırasında 48 saatlik süreyle devlet başkanı olmuştur.

8 1999’da kabul edilen Venezuela Anayasası’na göre, Venezuela halkı başkanın görev süresi dolmadan görevden alınması için referandum düzenleme hakkına sahiptir. Buna ise “geri çağırma referandumu” (Referendo Revocatorio/Recall Referendum/) denilmektedir.

Carter önce 2003 yılında ocak ve sonra mayıs ayında Caracas'ı ziyaret etmiştir. Carter, muhalefetin "geri çağırma referandumu"na yönelik talebini uygun bulmuştur (Gott, 2008, s.268).

Bu gelişmelerden sonra ABD daha sert adımlar atmaya karar vermiştir. Bu doğrultuda ABD, Atlantik Okyanusu'nun güneyinde yer alan Orta ve Güney Amerika'ya yakın konumdaki daha önceden faaliyette olan 4. filoyu tekrar harekete geçirmiştir. Bu filoda, uçaklar, gemiler ve denizaltılar yer almaktadır. ABD'nin Latin Amerika'ya karşı gözdağı vermesi açısından bu filonun önemli olduğu söylenebilir (Kışlalıoğlu, 2008, s.97). Diğer taraftan ABD'nin kıtadaki şiddet eylemlerini desteklemesi başka önemli bir gelişme olmuş, bu kapsamda ABD Kolombiya'nın Ekvador sınırını ihlal etmesini açıkça desteklemiştir. Fakat ironik bir şekilde Venezuela'yı FARC'ı desteklediği iddiasıyla terörist devletler listesine almayı da ihmal etmemiştir (Birgün Gazetesi 15 Mart 2008'den akt. Kışlalıoğlu, 2008, s.97). Bu durumun, son dönemde ABD müdahaleleri için kullanılan önemli bir işgal bahanesi olduğunu belirtmek gerekir. Bu kapsamda terör gerekçe gösterilerek, sol hükümetlerin iktidarda olduğu bölge ülkelerine karşı uluslararası toplumdan da destek arandığı görülmüştür (Kışlalıoğlu, 2008, s.97).

ABD'nin Venezuela'ya karşı yürüttüğü politikalar sadece askeri değil aynı zamanda ekonomik niteliklidir. Ekonomik açıdan iki ülke arasındaki en önemli sorun ise enerjidir. ABD ve Venezuela'nın enerji konusundaki karşılıklı bağımlılığı alışı-satış işlemlerindeki oranlar, iki ülkenin birbirlerine bağlı olma dereceleri ve iki ülkenin petrol sektörleri arasındaki yatırım bağları incelendiğinde görülecektir. Bu açıdan, iki ülke arasındaki coğrafi yakınlık enerji bağımlılığı açısından oldukça önemlidir. Örneğin, Venezuela petrolü ABD'ye sadece 5 günlük uzaklıkta iken, Orta Doğu petrolü ise 30-40 günlük bir yolculuk yapmak zorundadır (Bonfili, 2010, s.673).

Venezuela'da 1990'lı yıllarda uygulanan neoliberal politikalar ve korumacı yasalar ülkenin petrolünün yabancı şirketlerin kontrolüne girmesine neden olmuştur. (Kışlalıoğlu, 2008, s.97). Ancak Chavez'in Orinoco havzasında yer alan petrol işletmelerini kamulaştırma yönünde yürüttüğü girişimlerin ardından ABD'li Exxon şirketi, PdVSA'nın malvarlıklarına el konulması için ABD'de İngiltere'de ve Hollanda'da dava açmıştır. ABD'deki New York Federal Mahkemesi, 300 milyon dolarlık PdVSA fonunu dondurma kararı almıştır. Ayrıca İngiltere, Hollanda ve Hollanda Antilleri'ndeki bir dizi geçici mahkeme kararı alınmasının ardından PdVSA'nın 12 milyon dolarlık malvarlığı da dondurulmuştur. (Janicke, 2008). Bir başka ABD'li şirket ConocoPhillips de PdVSA ile tazminat görüşmesi yapmıştır. Venezuela'nın bütün sosyal ve ekonomi politikalarının %90'ının petrol gelirlerine dayanmasından dolayı bu davalar son derece önemlidir. Böylece ABD, Venezuela'yı ekonomik açıdan baskı altına almaya çalışmıştır. Buna karşılık PdVSA ise Exxonmobil ile bütün ilişkilerini durdurmuştur (Kışlalıoğlu, 2008, s.97). Ayrıca ABD, ekonomik çıkarlarına uygun hareket etmeyen Chávez yönetimindeki Venezuela'ya Dünya Bankası ve IMF kanalıyla ülkeye giden kredileri

engelleyerek ekonomik açıdan zorlayıcı başka bir müdahale yapmıştır (Lievesley & Ludlam, 2014, s.124'ten akt. Keskin, 2016, s.79).

ABD-Venezuela ilişkilerinde bir diğer önemli anlaşmazlık noktası da uyuşturucu ticareti meselesidir. ABD, 1999 yılında uyuşturucu ticaretinin engellenmesine katkı sunması için Plan Kolombiya'yı devreye sokmuş ve maliyet durumuna bakılmaksızın Kolombiya yönetimini destekleyeceğini beyan etmiştir. Bu plan için ilk yıl 1.5 milyar dolarlık bir bütçe belirlenmiştir. Bu miktar 2005 yılına gelindiğinde 3.9 milyar dolara kadar yükseltilmiştir. Böylece Kolombiya ABD'den yardım alan ülkeler içerisinde beşinci sırada yer almıştır. Ayrıca ABD'nin bu ülkedeki büyükelçiliği, dünyadaki en büyük büyükelçiliği konumuna erişmiştir. Venezuela ise hem Plan Kolombiya hem de Panama Kanalı Antlaşması'nın uygulanmaya konulmasının sonucunda ABD'nin bölgede gittikçe artan askeri faaliyetlerinden kaygı duymaya başlamıştır. Panama Kanalı Bölgesi'nde yer alan büyük Amerikan askeri üsleri, 1999 yılı Aralık ayında Panama'ya devredilmiş ve Amerikan kara, deniz ve hava birlikleri başka bölgelere kaydırılmıştır. Ardından bu birliklerin bazıları ABD sınırları içerisinde bazıları ise Karayibler'de konuşlandırılmıştır. Diğer taraftan Venezuela açıklarında yer alan Hollanda Antilleri'nde ABD'nin kullanım hakkına sahip olduğu havaalanları da bulunmaktadır. ABD, Kolombiya'daki uyuşturucu ticaretine karşı yürüttüğü girişim kapsamında, önceden izin almaya ihtiyaç duymadan Venezuela hava sahasından uçuş hakkı vermesi için Chávez yönetimine baskı yapmıştır. Ancak Chávez, bu hakkı vermeyi kabul etmemiş ve bu karar ordu tarafından da desteklenmiştir. Böylece ABD bu konuda Venezuela'yı kolayca ikna edemeyeceğini anlamıştır. Chávez'in iktidara geldiği ilk dönemde askeri tatbikatlarda işbirliği yapmak konusundaki isteksizliği iki ülke arasında yaşanan gerginlik açısından önemli bir diğer konu başlığı olmuştur (Gott, 2008, ss.205-206).

ABD'nin Venezuela'ya yönelik müdahalesinde kullandığı son araç "demokrasi teşviki"dir (democracy promotion). ABD'nin demokrasi teşviki olarak adlandırdığı pek çok şey 1980'li yıllar boyunca, Latin Amerika'da değişen olaylara verilen bir cevap olarak değerlendirilebilir. Latin Amerika'daki ABD destekli diktatörlüklere karşı yükselen protestolar ve silahlı ayaklanmalar dönemin ABD Başkanı Reagan yönetimindeki önemli kişilerin siyasi bir değişimin kaçınılmaz olduğuna inanmasını sağlamıştır. Ulusal Demokrasi Vakfı (NED), söz konusu değişimi yönetebilmek amacıyla oluşturulmuş ve değişimin ABD'nin çıkarlarıyla uyumlu olması sağlanmak istenmiştir (Clement, 2005, s.61). 80'li yıllardan beri ABD, NED aracılığıyla "demokrasi teşviki" için önemli ölçüde siyasal yardımda bulunmuştur. 1985-2000 yılları arasında NED'in Latin Amerika'daki faaliyetleri için 93 milyon dolar harcamıştır. Clinton döneminde finansmanda küçük bir azalma olsa da Latin Amerika NED finansmanı ve programları için önemli bir bölge olma statüsünü korumuştur. George W. Bush döneminde NED'in Latin Amerika'ya yönelik yıllık finansman düzeyi önceki başkanların dönemlerindeki benzer seviyelerde olmuştur (Clement, 2005, s. 64).

Bolivarcı Devrim süreciyle birlikte Venezuela NED'in Latin Amerika'daki faaliyetleri açısından merkezi bir konuma gelmiştir. NED'in hem Chávez hem de Maduro döneminde muhalefete verdiği finansman desteği milyon dolarları bulmuştur. Durumu daha somut ifade etmek amacıyla bazı sayısal verilere yer vermek uygun olacaktır. 2010 yılı Mayıs ayında FRIDE Institute (İspanyol düşünce kuruluşu) tarafından yayınlanan bir raporda Venezuelada muhalefete yapılan NED yardımlarının yıllık 40-50 milyon dolar seviyesinde olduğu belirtilmiştir (Golinger, 2010). NED'in faaliyetlerine değindikten sonra, bu noktada ABD'nin Venezuela iç siyasetine nasıl müdahil olduğu konusunu irdelemek yerinde olacaktır.

ABD, Venezuela'ya siyasal açıdan müdahalede bulunurken bunun en önemli unsuru muhalefet olmuştur. Muhalefetin öne çıkan isimlerinin faaliyetlerine bakıldığında durum çok daha iyi anlaşılacaktır. 2000-2008 döneminde Caracas'a bağlı Chacao'nun belediye başkanı olan ve 2009 yılında da Voluntad Popular adındaki merkez sağ partisinin kurucusu Leopoldo López, 2002 yılında gerçekleştirilen darbe girişiminin öncesinde Chávez karşıtı gösteriler düzenlemiştir. Ayrıca López darbe girişimi esnasında İçişleri Bakanı Ramón Rodríguez Chacín'in tutuklanmasını sağlayarak yine tutumunu açıkça göstermiştir. Darbe girişiminin ardından da López'in Chávez karşıtı genel grevi desteklediği görülmüştür. Darbe girişimine destek verenlerden birisi de María Corina Machado'dur. Machado'nun ABD destekli NED'in fonları sayesinde kurduğu Súmate adındaki sivil toplum örgütü ile 2004 yılında Chávez'in başkanlığını halk oylamasına sunacak bir referandum yapılması için büyük bir kampanya başlatması gibi eylemleri muhalefetin durumunu açıkça göstermektedir. Söz konusu kampanyaya USAID'in (ABD Uluslararası Kalkınma Ajansı) NED'e aktardığı fonlar ile ABD tarafından destek verilmiştir. Yine bu dönemde Machado, Bush yönetimiyle yakın bir ilişki kurmuş ve Beyaz Saray'ı da ziyaret etmiştir (Akgemci, 2014, s.223). Son olarak yaşanan tanınma krizi ve Guaidó'nun geçici başkanlık ilanı da ABD'nin Venezuela'ya yönelik siyasal açıdan bir müdahalede bulunduğunu gösteren gelişmeler olmuştur. Ayrıca bu hamle ile ABD açık bir şekilde Westfalya Barışı'ndan bu yana kabul gören devletlerin egemenliği ilkesine aykırı hareket etmiştir. Aynı şekilde bu husus BM Antlaşması'nın 2. Maddesi'nde yer alan üyelerin egemen eşitliği ilkesine de aykırıdır. Bunun dışında, ABD'nin bu tip siyasal müdahaleleri BM Antlaşması'nın 1. Maddesi'nde belirtilen self determinasyon ilkesinin ihlali olarak da değerlendirilebilir (TBMM İnsan Hakları Komisyonu, 1945).

ABD'nin Venezuela'ya yönelik tutumunda herhangi bir değişiklik olmadığı Obama ve Trump dönemlerindeki politikalara ve tepkilere bakıldığı zaman anlaşılacaktır. 2012 yılı ocak ayı sonunda ABD Başkanı Obama'nın yaptığı açıklamalar dikkate alındığında Obama'nın da Bush döneminden çok da farklı bir çizgide olmadığı görülecektir. Obama, Chávez yönetiminin eylemleriyle Venezuela halkının evrensel haklarını kısıtladığını, temel demokratik değerlere tehdit oluşturduğunu ve bölge güvenliğine katkı sağlamak konusunda da başarısız olduğunu iddia etmiştir (Nikandrov, 2011). Obama, Maduro döneminde de söylemini değiştirmemiş ve Venezuela'ya yönelik çeşitli yaptırımlar uygulamaya konulmuştur.

Örneğin, ABD, yolsuzlukla suçladığı bazı Venezuelalı ordu, istihbarat ve yargı mensuplarının ABD'deki mal varlıklarına el koymuştur. Keza Trump da Venezuela'ya yönelik ekonomik yaptırımlar uygulamıştır (US Department of State, 2018). Söz konusu yaptırımlar, Venezuela'ya yönelik açık bir dış müdahale şeklinde değerlendirilebilir. Zira bu yaptırımlarla ülke ekonomik açıdan baskı altına alınmaya çalışılmıştır. Bu durumu daha somut ifade edebilmek adına 2017 ve 2019 yıllarında uygulamaya konulan yaptırımlara değinmek gerekmektedir.

2017'de Trump tarafından onaylanan başkanlık kararnamesi ile Venezuela'ya ekonomik yaptırımlar uygulanmış ve bu yaptırımların Venezuela açısından oldukça olumsuz etkileri olmuştur. Öncelikle, yaptırımlar hükümetten daha çok genel olarak Venezuela halkını etkilemiştir. Yaptırımların halk üzerindeki somut etkileri ise gıda ürünlerinden kaynaklanan kalori eksikliği, artan hastalıklar, hem yetişkin hem de bebekler açısından artan ölüm oranları şeklinde görülmüştür. Ayrıca ülke ekonomisinin daha fazla bozulması sonucunda milyonlarca insan ülkeyi terk etmek durumunda kalmıştır. Söz konusu bu olumsuz etkiler daha çok ülkenin yoksul kesimini etkilemiştir. 2017-2018 döneminde yaptırımların insan hayatı açısından doğurduğu ciddi sonuçlar yaklaşık 40000 kişinin ölümü ile çok daha kritik bir boyuta ulaşmıştır. Öte yandan bu yaptırımlar hukuki açıdan da sorun oluşturmaktadır. Zira yaptırımlar ABD'nin de imzalamış olduğu Cenevre ve Lahey Sözleşmesi'ne aykırıdır ve burada sözleşmelerde geçen sivil nüfusun topluca cezalandırılması durumu söz konusudur. Ayrıca bu yaptırımların hem ABD'nin imzaladığı anlaşmaları içeren uluslararası hukuk boyutu hem de ABD'nin iç hukuku açısından geçersiz olduğunu söylemek mümkündür. Mart 2015'ten beri çıkarılan bütün başkanlık kararnamelerinde Venezuela nedeniyle ABD'nin ulusal açıdan acil bir durumla karşı karşıya olduğu savı öne sürülmekte ve 1976 Ulusal Acil Durum Yasası dayanak gösterilmektedir. Ancak, ABD açısından Venezuela'nın acil bir durum teşkil ettiği gerekçesiyle çıkarılan bu kararnamelerin temelsiz olduğunu söylemek mümkündür (Weisbrot & Sachs, 2019, ss.5-6).

Ocak 2019'da yürürlüğe konulan yaptırımlarla 2018 verilerine göre, Venezuela'nın petrol ihracatında %35.6'lık oranla birinci sırada yer alan ABD'nin kendisini devre dışı bırakması ekonomik açıdan ciddi sonuçları ortaya çıkaracak bir gelişme olmuştur. Ayrıca Trump yönetiminin, diğer ülkelere (örneğin, Hindistan) de bu konuda baskı yapması bir başka önemli gelişmedir. ABD'nin buradaki tehdit ve baskılarından sonuç almasını sağlayan durum, yabancı finans kurumlarını etkileyebilme kapasitesinden kaynaklanmaktadır. Aynı yaptırımların bir diğer önemli sonucu, Venezuela'nın milyonlarca dolarlık varlıklarının dondurulması olmuştur. Bu varlıklar, 9 milyar dolar değerindeki altın rezervi, yaklaşık 3.4 milyar dolar civarında ticari kredi miktarı ve net varlığı 5.2 milyar dolar olan CITGO'dan oluşmaktadır. Bu varlıklar, ülkenin insani açıdan temel ürünlerin ithalatı ve ekonominin dengelenmesi bakımından kullanılabilir olacak olmaları nedeniyle oldukça sarsıcı etkiler doğurmuştur. Ocak 2019'daki yaptırımlardan sonra ve Guaidó'nun geçici başkan olarak tanınmasıyla (ABD ve bazı ülkeler tarafından) birlikte Maduro yönetiminin fonlar ve mallar konusunda

uluslararası işlemlerde bankalara erişiminin büyük oranda engellenmesi de Venezuela açısından bir diğer önemli gelişme olmuş, böylece ilaç, gıda ve temel mallar konusunda gerekli kredi temini engellenmiştir. Yaptırımların etkilerinden bir diğeri de elektrik krizi olmuştur. Bu kriz yedek termal jeneratörler için gerekli dizel yakıtı ve General Electric gibi ekipman tedarikçilerine erişimin engellenmesiyle ortaya çıkmıştır (Weisbrot & Sachs, 2019, s.3).

Hem Obama (US Department of State, 2015) hem de Trump dönemindeki (US Department of State, 2018) yaptırımların ABD'nin Venezuela'da demokratik kurumların varlığının korunması, insan haklarına saygı duyulması ve Venezuela'nın yasa dışı finansal faaliyetleri ve yolsuzluklarından finansal sistemini korumak gibi amaçları nedeniyle uygulandığı açıklanmıştır. Ayrıca bu noktada ABD açısından Venezuela'ya yönelik dış politikada Demokratlar ve Cumhuriyetçiler arasında ciddi bir fark yoktur. Bush döneminde hem darbeye hem de genel greve olan destek, Obama döneminde Venezuela'nın ulusal güvenliğe olağandışı ve olağanüstü bir tehdit olarak değerlendirilen kararname ve son olarak Trump döneminde açık bir şekilde askeri müdahale olasılığının dile getirilmesi ve CIA başkanlığı görevini yürütürken Mike Pompeo'nun Meksika ve Kolombiya hükümetleri ile birlikte Venezuela'da rejim değişikliği için çalışıldığını söyleyen açıklamaları göz önüne alındığında bu durum anlaşılmaktadır (Ellner, 2017, 6. parag.). ABD'nin bu eylemleri, BM Antlaşması'nın 2. maddesi 4. paragrafında belirtilen, tüm üyelerin siyasal bağımsızlığına karşı kuvvet kullanma tehdidinden kaçınmaları gerektiği ifadesine aykırıdır (TBMM İnsan Hakları Komisyonu, 1945).

ABD-Venezuela ilişkilerinde Bolivarcı Devrim sürecinde yaşanan bu gelişmeler değerlendirildiğinde, ABD'nin Venezuela'ya yönelik politikalarına dair birtakım çıkarımlar yapılabilir. ABD'nin Venezuela konusundaki endişeleri temelde siyasal ve ekonomik olmak üzere iki yönlüdür. Siyasal açıdan, Chávez döneminde Venezuela'nın bölgede ve/veya uluslararası alanda domino etkisi yaratma olasılığı bulunduğunu söylenebilir. Yani Venezuela'nın yakın çevresindeki ülkelerden birinin ABD'nin hegemonyasından kopması, bölgede Küba'nın devam etmekte olan dışlanmışlık/yalnızlık durumunun ortadan kaldırılması ve bölgedeki ABD etkisinin azalması gibi gelişmeler ABD açısından sorun yaratacaktır. Ayrıca ABD'nin bölgede en önemli rakiplerinden olan Rusya'nın ve Çin'in etki alanına girmiş bir ülke (bu durumda Venezuela) istememesi Venezuela'ya yönelik siyasal kaygıların bir başkasıdır. ABD'nin ekonomi alanındaki endişelerine bakıldığında; petrol konusundaki sorunlar, ABD bankalarının ve şirketlerinin Venezueladaki faaliyetlerinin engellenmesi, IMF'ye veya Dünya Bankası'na borçlu olan Latin Amerika ülkelerinin borçlarının Venezuela tarafından karşılanması gibi gelişmelerle karşılaşmaktadır (Kaya, 2014, ss.203-204). Öte yandan, Wallerstein'in (Wallerstein, 2014) görüşlerinden faydalanarak burada bir merkez-çevre ilişkisinden de söz edilebilir. Yani merkez ülke olan ABD, Venezuela'yı siyasal ve ekonomik açıdan baskılayarak sisteme karşı itaatsizlik etmesinin önüne geçmeye ve Venezuela'nın çevre ülke pozisyonunda kalmasını sağlamaya çalışmaktadır.

ABD ve Venezuela'nın güvenlik politikaları değerlendirildiğinde, iki ülke arasındaki siyasal ve stratejik etkileşim için ulusal temelli güvenlik söylemlerinin etkin olduğu daha fazla içselleştirilmiş tehdit anlayışları ile karşılaşmaktadır. Ulusal bağlama özgü olarak "öteki"-nin bir tehdit olarak kolektif inşası, belirli bir dizi hükümet pratiği, siyasal kültür, kitlelerin durumu, kurumsal ortamlar, sembolik temsiller ve ikili ilişkilerdeki normal politika oluşturulmasının aşıldığı durumlar söz konusu olduğunda gerçekleşmektedir. Bu açıdan Chávez döneminde Venezuela'nın güvenlik söylemi, Bush'un önleyici doktrini ve savaş yanlısı dış politikasını referans alarak ABD emperyalizminin sembolik temsillerini içermiştir. ABD açısından Venezuela'ya yönelik negatif algılar, Chávez'in "radikal popülizmine", Venezuela'nın Kolombiya'daki isyancılara ve ülkedeki ABD muhalifleriyle bağları olduğu iddiasına, dünya çapındaki Amerikan karşıtı kampanyasına ve "artan askeri hırsları"na odaklanmıştır (Bonfili, 2010, s.684). Keza Maduro döneminde iki ülkenin güvenlik söylemi ve politikaları çok farklı değildir. Maduro'nun Chávez gibi ABD karşıtı, antiemperyalist ve çok kutuplu dünya vizyonu çizgisini benimsemesine karşın, ABD'de Venezuela'yı otoriterlikle, bölge güvenliğine tehditle suçlaması, uyuşturucu ticareti konusunda ABD ile işbirliği yapmaması nedeniyle eleştirileri devam etmiştir.

ABD, uygun bulmadığı hükümetlere karşı askeri, ekonomik ve siyasal araçlarla hedef ülkeleri istikrarsızlaştırmayı, bu ülkelerdeki muhaliflere finansal destek sunmayı ve düşmanca bir çerçevede basın kampanyaları yürütmeyi içeren çeşitli girişimlerde bulunmuştur. Bazen askeri darbe, suikast veya açıkça askeri işgal de müdahale araçları arasında yer almıştır. Burada değinilen bütün yöntemler son 50-60 yıllık dönemde Latin Amerika'da uygulanmıştır. Bolivarcı Devrim de bu yöntemlerin bazılarıyla karşılaşmıştır. Bu açıdan Bolivarcı Devrim'in kalıcı bir risk ve tehdit altında olduğu yorumunu yapmak yerinde olacaktır (Gott, 2008, s.282). Bu kapsamda ABD'nin coğrafi ve askeri imkânları göz önüne alındığında, bir sert güç uygulamasına başvurarak doğrudan bir müdahale yapabilme olasılığı dahi bulunmaktadır. ABD, Brezilya, Kolombiya, Meksika, Porto Riko ve Şili'deki askeri üsleriyle Venezuela'yı çevrelemiş durumdadır (Bkz: (OBRACC 2015; Vine, 2017)).

6. SONUÇ

Müdahale, farklı coğrafyalarda, farklı dönemlerde, birçok büyük ya da küçük devlet tarafından uygulanan önemli bir dış politika aracıdır. Müdahaleler; siyasal, askeri ve ekonomik amaçlarla gerçekleştirilebilir ve müdahale sonrasında hedef devletin durumu, uluslararası sistemin yapısı gibi pek çok faktörle ilişkili olarak sonuçları açısından "başarılı" ya da "başarısız" olabilir. Ayrıca müdahaleler gerekçeleri açısından bazılarınca farklı saikler ileri sürülerek haklı bulunurken; buna karşın bazıları ise bu gerekçeleri haksız ya da yanlış olarak nitelendirebilir. Bu çerçevede, Venezuela-ABD ilişkileri değerlendirilebilecek güncel ve somut örneklerden birisidir. Bu nedenle bu çalışmada iki ülke arasındaki ilişkiler dış müdahale

olgusu kapsamında açıklanmaya çalışılmıştır. Çalışmanın kapsamı, Venezuelâda Bolivarcı Devrim sonrasında Venezuela ve ABD arasındaki ilişkileri müdahale/dış müdahale olgusu temelinde ele alarak sınırlandırılmıştır. Çalışmada elde edilen veriler ışığında yapılan analizler sonucunda birtakım bulgulara ulaşılmıştır. Bu bulgulara göre bazı çıkarsamalar yapılabılır.

Venezuelâda Bolivarcı Devrim’le birlikte ciddi bir değişim ve dönüşüm yaşanmaktadır. Bu değişim ve dönüşüm toplumsal, ekonomik alanda ve dış politikada açıkça görülmektedir. Söz konusu değişim ve dönüşüm ABD açısından olumsuz olarak algılanmakta ve bu nedenle Venezuelâya çeşitli araçlarla müdahale edilerek devrim süreci tersine çevrilmeye çalışılmaktadır. Ayrıca Venezuelâdaki muhalefet güçleri açıkça çalışma içerisinde sunulduğu üzere ABD tarafından desteklenmektedir. ABD, Venezuela’ya siyasal ve ekonomik açıdan müdahalede bulunmuştur/bulunmaktadır. Diğer taraftan ABD henüz Venezuelâya askeri bir müdahalede bulunmasa da darbe girişimine destek olduğu düşünüldüğünde askeri seçeneklere uzak olmadığını unutmamak gerekir. Bu anlamda ABD uygun koşullar elde edildiği zaman eğer bu müdahale çıkarlarına uygun ise Venezuelâya askeri bir müdahalede bulunacaktır. Bu noktada ABD’nin Venezuelâya yönelik müdahalelerindeki amaçları ise kısaca şu şekilde özetlenebilir: ABD, Venezuela petrolünü kontrol etmeyi istemektedir. Eğer Venezuela petrolü üzerinde kontrol sağlanabilirse, hem kendisi açısından güvenilir bir kaynak elde edilmiş olacak hem de rakiplerinin bölgede etkili olmasının önüne geçebilecektir. Ayrıca ABD’li şirketlerin tekrar Venezuelâda etkin olması istenmektedir. Diğer taraftan Venezuela üzerindeki kontrol Çin ve Rusya gibi uluslararası alanda ABD’nin rakipleri olan devletlerin bölgeye Venezuela üzerinden nüfuz etmelerini engelleyecektir. ABD’nin bir diğer amacı da Venezuelânın Küba ile birlikte bölge devletleriyle Güney Amerika, Orta Amerika ve Karayipler ekseninde etki alanlarını genişleterek ve yeni müttefikler oluşturarak ABD’ye karşı blok oluşumlarını engellemektir. Ayrıca, belirtmek gerekir ki; ABD’nin söz konusu amaçları ve eylemleri uluslararası hukukun (BM Antlaşması ve egemenlik ilkesi gibi) ihlal edilmesi anlamına gelmektedir.

Bu noktada muhalefetin, ABD ve diğer Batı ülkelerinin bakış açısından ülkenin yaşadığı krizin, dış müdahaleyle ilgisi olmadığı aksine bu krizin genel olarak iç dinamiklerden kaynaklanan bir yönetim, demokrasi ve meşruiyet krizi şeklinde değerlendirilmektedir. Ancak makalede elde edilen bulgular ve çıkarsamalar ışığında dış müdahale olgusu tespit edilmiştir. Ayrıca, burada vurgulamak gerekir ki, birçok müdahalede ileri sürüldüğü üzere müdahaleler insan hakları ya da demokrasi gibi kaygılarla yapılmamaktadır. Amaç insan hakları ve demokrasi olsa bile müdahaleyi yapan aktör mutlaka müdahale sonrasında bir kazanımı hedefleyecektir. Zaten pek çok devlet, insan hakları ve demokrasi gibi kavramları bir meşruiyet kalkanı biçiminde kullanarak çıkarlarını gizlemeye çalışmaktadır. Örneğin, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri gibi ülkeler yerine neden Suriye, İran ve Venezuela gibi ülkelerin demokrasi, insan hakları, otoritaryanizm ekseninde eleştirildiğini sorgulamak gerekir.

Kısacası bu durum, ana amacın sistemin genel kurallarına aykırı davranan aktörlerin istenilen çizgide hareket etmelerinin sağlanması için siyasal, askeri ve stratejik amaçlar ekseninde müdahaleler yapılması olarak ifade edilebilir. Bu nedenle, Venezuela'ya yönelik uygulamalar bu kapsamda değerlendirilebilecek niteliktedir. Bolivarcı Devrim açısından, şu ana kadar ABD'nin çeşitli alanlarda yaptığı müdahalelere karşı koyulabilmiş ve ülkenin yönetimindeki pozisyon korunabilmiştir. Ülkenin toplumsal yapısı, devrimin kitleselleşmesi, dış politika-daki müttefiklik ilişkileri ve dış politika vizyonu göz önüne alındığında ABD'nin Venezuelada gerçekleştirdiği müdahalelerde bir sonuç elde edemediği görülmektedir.

Bu çalışmada elde edilen bulgular ve veriler ışığında şu tespitleri yapılabilir. Büyük güçlerin ya da bir hegemon gücün daima ve her alanda istediklerini elde edebileceklerini iddia etmek mümkün değildir. Çünkü hegemon güç veya büyük güç ile güç açısından aralarında önemli ölçüde farklılıklar bulunan devletler dahi çeşitli araçlarla (müttefiklik ilişkileri, yumuşak dengeleme gibi) müdahalelere karşı koyabilirler. Venezuelada görüldüğü gibi, bir devlet bağımsız bir dış politikanın benimsenmesi, bağımsız bir ekonomik yapının oluşturulma çabası, sosyal açıdan gerçekleştirilen reformlar, halk üzerinde meşruiyetin elde edilmesi gibi pek çok faktörle birlikte dış müdahalelere karşı koyabilmektedir.

KAYNAKÇA

- Akgemci, E. (2011). *Chávez Döneminde Venezuela'nın ABD'ye Yönelik Dış Politikası*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Akgemci, E. (2014). Venezuelada şiddeti anlamak. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi KRONİK*, 69(1), 217-226.
- Aktan, C. C. (Ed.) (2001). *Yolsuzlukla Mücadele Stratejileri*, Ankara: Hak-İş Yayınları.
- Arsava, F. (2011). Kuvvet Kullanma Yasağı-Egemenlik Prensibi ve İnsani müdahale. *21. Yüzyıl*, (34), 1-17.
- Aybudak, U. (2017). Modern devlet bağlamında ortaya çıkan egemenlik kavramı ve egemenliğin dönüşümü. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 10(54), 226-237.
- Bakke, E. (2014). US-Venezuelan relations, <http://www.addisonlibrary.org/sites/default/files/House-Foreign-Affairs-US-Venezuela.pdf>. (Erişim Tarihi: 20.02. 2018).
- Banerjee, S. (2019). The deepening crisis in Venezuela: President Maduro and Juan Guaidó. *Indian Council of World Affairs*. 1-4 <https://icwa.in/pdfs/vp/2014/deepeningcrisisvenezuelavp05032019.pdf>. (Erişim Tarihi: 04.05.2019).
- BBC News Türkçe. (2018). Venezuela seçimleri: Devlet Başkanı Nicolas Maduro kazandı, muhalefet 'hile var' dedi. <https://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya-44193027>. (Erişim Tarihi: 20.05.2018).

- BBC News. (2017). Venezuela arrests over 'uprising attempt'. <https://www.bbc.com/news/world-latin-america-40843494> (Erişim Tarihi: 10.05.2019).
- Bingöl, O. (2016). Askeri müdahale olgusunun teorik boyutu ve tarihsel arka planı. Çakmak, H. (Hazırlayan). *ABD'nin Askeri Müdahaleleri 1801'den Günümüze* (s. 29-61). İstanbul: Kaynak Yayınları.
- Bolton, P. (2016). The other explanation for Venezuela's economic crisis, <http://www.coha.org/the-other-explanation-forvenezuelas-economic-crisis-2/>. (Erişim Tarihi: 12.07.2019)
- Bonfili, C. (2010). The United States and Venezuela: The social construction of interdependent rivalry. *Security Dialogue*, 41(6),669-690.
- Brinčíková, Z. (2016). The Dutch disease: An overview. *European Scientific Journal*, Special Edition, 95-101.
- BuzzFeed News. (2019). Trump has recognized Venezuela's opposition leader as president and things are getting intense. <https://www.buzzfeednews.com/article/hayesbrown/venezuela-opposition-juan-guaido-interim-president> (Erişim Tarihi: 13.05.2019).
- Clement, C. I. (2005). Confronting Hugo Chávez United States "democracy promotion" in Latin America. *Latin American Perspective*, 32(60), 60-78.
- CNN. (2015). Venezuela's opposition party wins parliament in a blow to Maduro, <https://edition.cnn.com/2015/12/07/americas/venezuela-oelections/index.html> (Erişim Tarihi: 10.05.2019).
- Çelik F. & Kara A. (2018). Thomas Hobbes ve John Locke'un "egemenlik" anlayışları çerçevesinde karşılaştırmalı bir analiz. *The Journal of Academic Social Science Studies*. (65), 333-350.
- Duran, H. (2001). Birleşmiş Milletler ve müdahale. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 131-142.
- Economist. (2014). What Dutch disease is, and why it's bad. <https://www.economist.com/the-economist-explains/2014/11/05/what-dutch-disease-is-and-why-its-bad> (Erişim Tarihi: 14.07.2019).
- Ellner, S. (2017). Venezuela's fragile revolution from Chávez to Maduro. *Monthly Review*. 69(5), <https://monthlyreview.org/2017/10/01/venezuelas-fragile-revolution/> (Erişim Tarihi: 05.05.2019).
- Eralp, D. U. (2009). Uluslararası çatışma müdahalelerinde meşruiyet kavramı. Beriker, N. (Der) *Çatışmadan Uzlaşmaya Kuramlar, Süreçler ve Uygulamalar*, (s. 71-106), İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Ertuğrul, Ü. E. (2011). İnsani Müdahale (!), Kuzey Afrika ve Asya Çalışmaları Uluslararası Sempozyumu 38 (ICANAS 38), 1. Cilt, 10-15.09.2007, Ankara.
- Fiegel, B. (2015). Venezuela, military generals, and the cartel de los soles, 1-6, <https://community.apan.org/wg/tradocg2/fmso/m/fmso-monographs/248015> (Erişim Tarihi: 15.07.2019)

- Freedom House. (2018). Freedom in the world 2018 table of country scores, <https://freedomhouse.org/report/freedom-world-2018-table-country-scores> (Erişim Tarihi: 09.07.2019)
- Foreign Policy. (2019). Maduro vs. Guaidó: A global scorecard. <https://foreignpolicy.com/2019/02/06/maduro-vs-guaido-a-global-scorecard-map-infographic/> (Erişim Tarihi: 07.05.2019).
- Gerardo, R. (2008). Latin Amerika'nın neoliberalizm karşısı direnişinin stratejik imkanları ve zorluklar. Topal, A. (Haz.), *Latin Amerika'yı Anlamak*, (ss.205-216). İstanbul: Yordam Kitap.
- Golinger, E. (2010). NED Report: International Agencies Fund Venezuelan Opposition with \$40-50 Million Annually. <https://venezuelanalysis.com/analysis/5441> (Erişim Tarihi: 10.05.2018).
- Gott, R. (2008). *Hugo Chavez ve Bolivarcı Devrim*. İstanbul: Yordam Kitap.
- Guevara, A. (2013). *Chávez Venezüella ve Yeni Latin Amerika*. İstanbul: Yar Yayınları.
- Hecimovich, J. P., Sagarzazu, I. & Urribarri, R. S. (2017). Debates: Venezuela. *Lasaforum*, 48(1), 35-38.
- Janicke, K. (2008). Venezuelan state oil company suspends all business relations with Exxon. <http://www.venezuelanalysis.com/news/3147> (Erişim Tarihi: 29. 06. 2018).
- Jamaica Gleaner. (2007). Chavez plans sell-off of US oil refineries, <http://old.jamaica-gleaner.com/gleaner/20070501/business/business1.html> (Erişim Tarihi: 28.06.2018).
- Kaya, E. (2014). Hugo Chávez'in petrol politikası ve ABD. *SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (31), 193-208.
- Keskin, F. (2006-2007). İnsancıl müdahale: 1999 Kosova ve 2003 Irak sonrası durum. *Uluslararası İlişkiler*, 3(12), 49-70.
- Keskin, M. (2016). ABD'nin müdahaleci dış politikası: Latin Amerika örneği. *Bariş Araştırmaları ve Çatışma Çözümleri Dergisi*, 4(1), 70-88.
- Kışlalıoğlu, C. (2008). *2000'den Günümüze Latin Amerika-ABD Karşılıklı Ekonomik ve Politik Yaptırımları: Venezüella, Bolivya, Peru Örnekleri*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Kürkçügil, M. (2007). *Hugo Chavez ve Devrimde Devrim*. İstanbul: Agora Kitaplığı.
- Marquina, C. P. & Potella, C. M. (2018). The Past, present and future of venezuela's oil industry, <https://venezuelanalysis.com/analysis/13788> (Erişim Tarihi: 12.07.2019)
- Mijares, V. M. (2015). Venezuela's post Chavez Foreign Policy. Is there a Maduro doctrine?. *Americas Quarterly*, (Kış), 74-81.
- Nikandrov, N. (2011). Obama slamming Chavez will Venezuela be able to hold elections as planned?, <https://venezuelanalysis.com/analysis/6714?page> (Erişim Tarihi: 29. 06. 2018).

- Nikandrov, N. (2016). The murder of Chávez. The CIA and DoEA cover their tracks, <https://www.strategic-culture.org/news/2016/03/14/murder-Chávez-cia-and-dea-cover-their-tracks/> (Erişim Tarihi: 16.07.2019)
- OBRACC (2015). US Military Bases Abroad, 2015. <https://www.overseasbases.net/> (Erişim Tarihi: 09.07.2019).
- OPEC. (2018). Venezuela facts and figures, http://www.opec.org/opec_web/en/about_us/171.htm (Erişim Tarihi: 30.06.2018,).
- OPEC. (2017). OPEC share of world crude oil reserves, http://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/330.htm (Erişim Tarihi: 30. 06.2018).
- Pearson, F. S. (1974). Geographic proximity and foreign military intervention, *Journal of Conflict Resolution*, 18(3),432-460.
- Pearson, F. S. & Baumann, R. (1974). Foreign Military Intervention by Large and Small powers. *International Interactions*, 1, 273-278.
- Pearson, F. S. & Baumann R. A. (1983). Toward a regional model of international military intervention: The middle eastern experience. *Arms Control*, 4(3), 187-222.
- Pearson, F. S. & Walker S. & Stern S. (2006). Military intervention and prospects for democratization. *International Journal of Peace Studies*, 11(2), 63-86.
- Peceny, M. (1999a). Forcing them to be free, *Political Research Quarterly*, 52(3), 549-582
- Peceny, M. (1999b). *Democracy at the Point of Bayonets*, Pennsylvania: The Pennsylvania State University Press.
- Pence, M. [VP]. (22 Ocak 2019). As the good people of Venezuela make your voices heard tomorrow, on behalf of the American people, we say: Estamos con ustedes. We are with you. We stand with you, and we will stay with you until Democracy is restored and you reclaim your birthright of Libertad. [Tweet]. <https://twitter.com/VP/status/108.773.4655804194819> (Erişim Tarihi: 10.05.2019).
- Petras, J. (2010). U.S. Venezuelan relations: Imperialism and revolution, http://www.lahaine.org/petras/b2-img/petras_usven.pdf (Erişim Tarihi: 27.02.2018).
- Romero, C. A. & Corrales, J. (2010). Relations between the United States and Venezuela, 2001-2009, Domínguez, J. I. & de Castro, R. F. (Ed.) *Contemporary U.S.-Latin American Relations Cooperation or Conflict in the 21st Century?* (s. 218-246). New York: Routledge.
- Romero, C. A. ve Mijares, V. M. (2016). From Chávez to Maduro: Continuity and change in Venezuelan foreign policy. *Contexto Internacional*, 38(1), 165-201.
- RT. (2018). 'It was assassination attempt': Venezuelan President Maduro targeted with explosive drones (VIDEO). <https://www.rt.com/news/435133-maduro-venezuela-explosion-address/> (Erişim Tarihi: 10.05.2019).

- Strønen, I. A. (2016). “A civil-military alliance”: The Venezuelan armed forces before and during the Chávez era, *CMI Working Paper*, 4, 1-30, <https://www.cmi.no/publications/file/5808-a-civil-military-alliance.pdf> (Erişim Tarihi: 09.07.2019)
- Sullivan, M. P. (2017). Venezuela: Issues for congress, 2013-2016. <https://fas.org/sgp/crs/row/R43239.pdf> (Erişim Tarihi: 05.03.2018).
- Sune, E. & Özdemir, A. M., (2012). Rantçı devlet yazını üzerine deneme, *Uluslararası İlişkiler*, 9(35), 3-31.
- Taflıoğlu, S. (2013). Liberalizm ve “insan hakları” karşısında zayıflayan devlet egemenliği, *The Journal of Academic Social Science Studies*, 6(1), 1347-1364.
- TBMM İnsan Hakları Komisyonu. (1945). <https://www.tbmm.gov.tr/komisyon/insanhaklari/pdf01/3-30.pdf> Erişim Tarihi: 19.02.2018)
- teleSUR (2017). “Claves sobre el supuesto cartel de los soles en Venezuela”. <https://www.telesurtv.net/news/Claves-sobre-el-supuesto-Cartel-de-los-Soles-en-Venezuela-20170.905.0042.html> (Erişim Tarihi: 16.07.2019)
- teleSUR. (2018a). After socialists win 17 of 23 states, US claims Venezuela elections not ‘free and fair’. <https://www.telesurenglish.net/news/After-Socialists-Win-17-of-23-States-US-Claims-Venezuela-Elections-Not-Free-and-Fair-20171.016.0019.html> (Erişim Tarihi: 10.04.2018).
- teleSUR. (2018b). Nicolas Maduro wins Venezuelan Presidential Elections, <https://www.telesurenglish.net/news/Nicolas-Maduro-Wins-Venezuelan-Presidential-Elections-20180.520.0032.html> (Erişim Tarihi: 20.05.2018).
- teleSUR. (2019). Live updates: Venezuelan govt says Guaido coup failed, Lopez hides in Chile’s Embassy. <https://www.telesurenglish.net/news/Opposition-Leader-Guaido-Calls-For-Military-Uprising-In-Venezuela—20190.430.0008.html> (Erişim Tarihi: 10.05.2019).
- THE Wall Street Journal. (2019). Pence pledged U.S. backing before Venezuela opposition leader’s move. <https://www.wsj.com/articles/a-call-from-pence-helped-set-an-uncertain-new-course-in-venezuela-115.484.30259> (Erişim Tarihi: 10.05.2019)
- Tillema, H. K., (1989). Foreign overt military intervention in the nuclear age, *Journal of Peace Research*, 26(2), 179-195.
- Transparency International (2017a). Corruption perceptions index 2017, https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017. (Erişim Tarihi: 13.07.2019)
- Transparency International (2017b). People and corruption: Latin America and the Caribbean, https://www.transparency.org/whatwedo/publication/global_corruption_barometer_people_and_corruption_latin_america_and_the_car (Erişim Tarihi: 13.07.2019)
- Trinkunas, H. A. (2002). The crisis in Venezuelan civil-military relations: From punto fijo to the fifth republic, *Latin American Research Review*, 37(1), 41-76.

- U.S. Department of State (2015). Venezuela-related sanctions. <https://2009-2017.state.gov/e/eb/tfs/spi/venezuela/index.htm> (Erişim Tarihi: 29.05.2018).
- U.S. Department of State (2018). Venezuela fact sheet. <https://www.state.gov/venezuela-fact-sheet/> (Erişim Tarihi: 29.05.2018).
- U.S. Energy Information Administration. (2018). U.S. imports from Venezuela of crude oil and Petroleum Products. <https://www.eia.gov/dnav/pet/hist/LeafHandler.ashx?n=pets&s=mttimusve1&f=a>. (Erişim Tarihi: 30.06.2018).
- Wallerstein, I. (2014). *Dünya Sistemleri Analizi Bir Giriş*, İstanbul: Bgst Yayınları.
- Walt, S. (1990). *The Origins of Alliances*, New York: Cornell University Press.
- Waltz, K. N. (2015). *Uluslararası Politika Teorisi*. Binatlı, O. S. (Çev.) Ankara: Phoenix Yayınevi.
- Weisbrot, M. & Sachs, J. (2019). Economic sanctions as collective Punishment: The case of Venezuela, *Center for Economic and Policy Research*, 1-25. <http://cepr.net/images/stories/reports/venezuela-sanctions-2019-04.pdf> (Erişim Tarihi: 11.07.2019)
- Wilpert, G. (2007). Corruption in Venezuela, <https://venezuelanalysis.com/analysis/2654> (Erişim Tarihi: 13.07.2019)
- Vine, D. (2017). List of U.S. military bases abroad, (version of 2017-08-24), <https://dra.american.edu/islandora/object/auislandora%3A70442> (Erişim Tarihi: 09.07.2019)
- Yağcı, A. (2013). Petrol, sınıf çatışması ve uluslararası siyaset: Hugo Chávez döneminde Latin Amerika ve Venezuela. http://www.academia.edu/3679929/Petrol_sınıf_çatışması_ve_uluslararası_siyaset_Hugo_Chavez_döneminde_Latin_Amerika_ve_Venezuela (Erişim Tarihi: 14.03.2018).
- Yılmaz, S. (2012). Uluslararası müdahale ve meşruiyet, https://www.academia.edu/7648047/Uluslararası_müdahale_ve_meşruiyet (Erişim Tarihi: 10.05.2019).

WITHIN THE SCOPE OF EXTERNAL INTERVENTION THE U.S.-VENEZUELA RELATIONS

Ege DEMİREL* 

In this study, US-Venezuela relations in the aftermath of the Bolivarian Revolution are discussed on the basis of the concepts of intervention and external intervention. In general, the concept of intervention can be defined as the actions which an international actor takes for a certain period of time in order to make behave another actor as it wishes to attain a political structure of its own desires or to protect the existing administration (Yilmaz, 2012). On the other hand, ideology, regional balance of power, power situation of the intervening state, territoriality, economic, social and military issues are important elements in terms of intervention (Pearson & Baumann, 1974). Besides, interventions can be implemented in a friendly, hostile or impartial manner (Pearson & Baumann, 1983).

When one examines the important points regarding the Bolivarian Revolution and the Venezuela-US relations, it should be noted that economic problems stemming from the neoliberal economic policies implemented in Venezuela and the collapse of the Punto Fijo Pact which were dominant in the country for years, set the stage for the Bolivarian Revolution (Akgemci, 2014). Chávez's process of coming to power began with the coup attempt in 1992 when he made his voice heard, and then it was completed by winning the 1998 elections (Yağcı, 2013). After Chávez was elected president in Venezuela, the country underwent a radical change. The process of change is called as the Bolivarian Revolution by Chávez. This is related to the fact that Simon Bolivar led the struggle against colonialist states and colonialism in Latin America. In terms of Chávez, Bolivar gives inspiration to him by both the principles of independence and anti-imperialism and has been regarded as a unifying figure in accordance with the ideal of unity of regional states (Guevara, 2013). Hence, Chávez adopted an alliance strategy in the form of the Latin American and Caribbean Union (Gott, 2008). Furthermore, close relations with non-regional actors such as Russia, China and Iran have been established outside of Latin America. Thus, Chávez seems to have developed an alliance relationship on the basis of both multipolarity and anti-US stance (Akgemci, 2011; Petras, 2010).

* Kırıkkale University, Department of International Relations, E-mail: egedemirel5@gmail.com

When the Chávez period is analysed in general, there are several important points. During this period, China emerged as a global economic player. Demand for oil and other raw materials created a global commodity boom. Moreover, given the Putin-led Russia, Ahmadinejad's presidency in Iran, and the situation of the PT governments in Brazil, the Chávez administration had the opportunity to establish political and economic partnerships outside the influence of the US. In Maduro period, Venezuela has evolved from a proactive search for international activity to a position to respond to international circumstances (Mijares, 2015).

From the US perspective; there are quite negative developments, such as Venezuela's opposition to the FTAA; the effectiveness of Venezuela in OAS in changing governance capacity; the fact that Venezuela's opposition to the idea of intervening in the crises in the Arab countries; the opposition of the NATO's intervention in Libya and oppressions against Syria and UN sanctions against Iran and Russia. In addition, the issue of drug trafficking, different perspectives about the guerrillas in Colombia, and close relations with Cuba are also important disputes between these two countries (Romero & Mijares, 2016, s.183).

The USA has intervened in various ways in Venezuela to change this situation. For example, despite concrete indicators reflected in the CIA report during the 2002 coup attempt, the USA did not warn the Chávez administration, but supported the coup attempt. This support can be observed concretely by the opposition leaders' visits to Washington before the coup attempt and the presence of US military officials at the meeting of the Venezuelan Defense Ministry during the coup (Gott, 2008). Furthermore the various sanctions imposed during both Obama and Trump era, are another intervention tool. The reasons for such sanctions have been cited as the protection of the existence of democratic institutions in Venezuela, respect for human rights and the protection of the US financial system from Venezuela's illegal financial activities and corruption (US Department of State, 2015, 2018). The United States also intervened in Venezuela with its support for the opposition: the US support for non-governmental organizations through the NED and the support given to the campaigns through funding from USAID to the NED (Akgemci, 2014). Finally, the recognition of Guaidó as head of state (Pence, 2019) is another US's intervention attempt.

The analysis method of this study is qualitative method. In addition, case studies and content analysis are used. The findings reached in the study are as follows: Intervention/foreign intervention is frequently used by different countries in different regions and at different times as an important foreign policy tool to achieve political or economic gains. This situation can be seen in the example of the Bolivarian Revolution. The policies implemented by the US through direct political and economic means of intervention in Venezuela and indirect military means such as military coup attempts are concrete indicators of this situation. The USA aims to achieve a political and economic gain through these means of intervention. Moreover, these interventions violate Venezuela's right to sovereignty and the relevant provisions of the UN Charter. But Venezuela has tried to counterattack against these interventions by various means. Considering that the Bolivarian Revolution in power; it can be argued that US foreign intervention has so far failed. Hence, one can argue that it cannot be asserted that the great powers/a hegemonic power can always achieve what they want in every field. Because even states with significant differences from hegemonic power in terms of scale of the power are able to resist interventions by various means (such as alliance relations, soft balancing). As it can be seen in Venezuela,

a state is able to resist external interventions along with many factors such as the adoption of an independent foreign policy, the effort to establish an independent economic structure, social reforms, and the attainment of the legitimacy on the people.

Keywords: USA, Venezuela, Chávez, Maduro, Intervention, External Intervention.

SİYASETTE İKNAYI ROBERT B. CIALDINI ÜZERİNDEN OKUMAK

INTERPRETING PERSUASION IN POLITICS THROUGH THE WORKS OF ROBERT B. CIALDINI

Esra BOZKANAT* 
Oğuz GÖKSU** 

Öz

Siyaset hakkında neredeyse herkesin bir fikri ve söyleyecek bir sözü vardır. Siyasetin insanların gündelik hayatını doğrudan etkilemesi sebebiyle bireyler de bu konular hakkında görüşlerini açıklamakta, eyleme geçmekte ve bir araya gelerek çeşitli şekillerde baskı grupları oluşturmaktadır. Oy verme davranışı, kitle psikolojisiyle yakından ilişkilidir. Çünkü bireyler kendi kararlarını verirken kimi zaman çoğunluğun kararlarını dikkate alırlar. Böylece çoğunluğun kararlarına göre hareket etmek kişiye yalnız olmadığı hissini vermektedir. Başta kararsız seçmenler olmak üzere seçmenlerin önemli bir kısmı kendi kararlarının yanı sıra çevrelerinin kararlarını da ölçmekte, kitle iletişim araçlarını takip etmekte ve buna bağlı olarak bir karara varmaktadır. İkna kavramının ilk kullanımı Antik Yunan dönemine kadar uzanmakta ve bir çalışma alanı olarak ikna konusu günümüzde hala popülerliğini korumaktadır. Araştırma, Robert Cialdini'nin Dünya'da çeşitli dillere çevrilen ve yüzbinlerce okuyucuya ulaşan "İknanın Psikolojisi" kitabında anlatılan 6 ikna tekniği üzerine inşa edilmiştir. İkna olgusunu siyasi bir perspektiften ele alan bu çalışmanın örneklemini Adalet ve Kalkınma Partisi, Cumhuriyet Halk Partisi ve Milliyetçi Hareket Partisi oluşturmaktadır. Çalışmanın amacı, yakın geçmişte Robert Cialdini'nin belirlediği 6 ikna tekniğinin siyasette nasıl karşılık bulduğunu ortaya koymaktır. Gerçekleştirilen literatür taraması karşılık yaratma, tutarlılık ve bağlılık, toplumsal kanıt, beğeni, otorite ve azlık ilkelerinin Türk seçmeni üzerinde çeşitli şekillerde yansıdığını göstermiştir. Cialdini'nin tespit ettiği 6 ikna tekniğinin Türkiye'nin siyasi pratikleri bağlamında ilk kez değerlendirilmesi çalışmayı önemli kılmaktadır.

* Kırklareli Üniversitesi, Görsel-İşitsel Teknikler ve Medya Yapımcılığı Bölümü, Email: ebozkanat@klu.edu.tr

** Gaziantep Üniversitesi, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü, Email:oguzgoksu@gmail.com

Anahtar Kelimeler: İkna, İkna Bilimi, İkna Teknikleri, Robert Cialdini.

Abstract

Almost everyone has an opinion about politics. Since politics directly affects people's daily lives, individuals express their views on these issues, take action and come together to form pressure groups in various ways. Voting behavior is closely related to mass psychology. When individuals make their own decisions, it is possible to see that they sometimes refer to the decisions of the majority. Thus, acting according to the decisions of the majority gives the person the feeling that the person is not alone. A significant number of voters, especially unstable voters, measure their own decisions as well as the decisions of their social surrounding, follow the mass media and make a decision accordingly. The first use of the concept of persuasion dates back to the ancient Greek period yet persuasion as a field of study is still popular today. The research is based on 6 persuasion techniques described in Robert Cialdini's book "The Psychology of Persuasion" which has been translated into various languages in the world and reaches hundreds of thousands of readers. Justice and Development Party, Republican People's Party and Nationalist Movement Party constitute the sample of this study, which takes the phenomenon of persuasion from a political perspective. The aim of this study is to reveal how the persuasion techniques determined by Robert Cialdini take place in politics in the recent years. Literature review demonstrates that concept of reciprocity, consistency, liking, consensus, authority and scarcity are reflected in various ways on Turkish voters. 6 persuasion techniques defined by Cialdini are used for the first time in the context of Turkey's political practices; this makes the study substantial and unique.

Keywords: Persuasion, persuasion science, persuasion techniques, Robert Cialdini.

1. GİRİŞ

Siyaset hakkında neredeyse herkesin bir fikri ve söyleyecek sözü vardır. Siyasetin insanların gündelik hayatını doğrudan etkilemesi sebebiyle bireyler de bu konular hakkında görüşlerini açıklamakta, eyleme geçmekte ve bir araya gelerek çeşitli şekillerde baskı grupları oluşturmaktadır.

Oy verme davranışı, kitle psikolojisiyle yakından ilişkilidir. Çünkü bireyler kendi kararlarını verirken kimi zaman çoğunluğun kararlarını dikkate alırlar. Böylece çoğunluğun kararlarına göre hareket etmek kişiye yalnız olmadığı hissini vermektedir. Başta kararsız seçmenler olmak üzere seçmenlerin önemli bir kısmı kendi kararlarının yanı sıra çevrelerinin kararlarını da ölçmekte, kitle iletişim araçlarını takip etmekte ve buna bağlı olarak bir karara varmaktadır. Vatandaşların siyasal parti, aday veya siyasal aktör tarafından etkilenerek istenilen yönde davranış geliştirmesi son derece zordur. Bu nedenle seçim kampanyaları ikna sürecinde kritik bir rol üstlenmektedir. Bu kampanyaların kapsamı ve derinliği siyasal partilerin ekonomik durumuna bağlı olarak farklılıklar göstermektedir. Siyasal partilerin ve adayların bütçelerine göre seçim kampanyalarının süresi değişmekle birlikte kampanyalar

seçime 2 ay kala düşük yoğunlukta başlamaktadır. Bu zaman zarfında vatandaşların görüşlerinde radikal değişiklik yapabilmek son derece güçtür. Ancak kararsız kalan ve henüz oy vereceği siyasal partiyi veya adayı belirlememiş seçmenlerin etkilenmesi seçim sonuçları açısından son derece belirleyicidir.

Araştırmada literatür tarama yöntemi kullanılmıştır. Çalışmanın amacı, Robert Cialdini'nin belirlediği 6 ikna tekniğinin Türk siyasetinde nasıl karşılık bulduğunu ortaya koymaktır. Bu amaçla Cialdini'nin 6 ikna tekniğinin Türkiye seçim tarihindeki yansımalarına ulaşmak için (Adalet ve Kalkınma Partisi) (AK Parti), Milliyetçi Hareket Partisi (MHP) ve Cumhuriyet Halk Partisi (CHP)'nin 24 Haziran 2018 genel seçim beyannamelerinden ve literatürde yer alan saha araştırmalarından yararlanılmıştır. Çalışmanın literatür bölümünde Robert Cialdini'nin tespit ettiği iknanın 6 temel tekniği detaylı şekilde açıklanmaktadır. Sonrasında siyasette ikna sürecinin çerçevesi çizilerek oy verme davranışı üzerinde durulmakta ve seçim kampanyalarının temel dinamikleriyle ikna ilişkisi sorgulanmaktadır. Çalışma güncel örnekler açısından AK Parti, CHP ve MHP ile sınırlandırılmıştır. Doğası gereği seçim beyannamelerinde yer almayan ve seçmeni ikna etmek için kullanılan tekniklere daha önce seçmenler üzerinde gerçekleştirilen çeşitli araştırmalardan ve haberlerden ulaşılmıştır.

2. SİYASETTE İKNA SÜRECİNE GENEL BAKIŞ

Siyaset sözcüğü, siyaset bilimci Van Dyke'in perspektifiyle, toplumu ilgilendiren konularda politikacıların kendi fikirlerini kabul ettirmek, uygulamaya sokmak ve diğerlerinin düşüncelerinin ve ideallerinin pratiğe dönüşmesine set çekmek üzere farklı aktörlerin gayretleri anlamına gelmektedir (Turan, 1976). Siyasal aktörlerin ikna sürecinde seçmenlerle iletişimi siyasal kampanyalarla sağlanmaktadır. Hem dünyada hem de Türkiye'de siyasal aktörlerin en önemli sorunlarından biri güvendir. Bu durum siyasete ve siyasi seçkinlere yönelik bireysel güvensizlik ve belirsizlik ortamı olarak çerçevelenmektedir (Bauman, 2016, s.60). Siyasetçilerin seçim çalışmaları akıllıca gerçekleştirilen siyasal iletişim yönetimiyle vatandaşlarda güven oluşturabilir. Bu noktada siyasal iletişim geniş bir bakış açısıyla yazılı ve elektronik medya yoluyla iletilen büyük ölçüde araçlarla gerçekleştirilen bir iletişimdir. Diğer yandan kelimelerin gücü hem dünyada hem de Türkiye'de siyasal iletişimin belirleyici dinamiklerinden biridir. Siyasal iletişim genel bir kural olarak yalnızca belirlenen mesajdan ve iletiden ibaret değildir, tarihi bağlam ve siyasal atmosfer de siyasal iletişimi etkilemektedir (McNair, 2003, s.118; Özkan, 2007, s.27).

Siyasal kültür, siyasal liderlik ve siyasal iletişim açısından ideolojilerin, fikirlerin ve eylemlerin birbirine benzediği süreçte seçmenin oy kullanması için liderin ya da partinin hem seçmenin zihnini hem de duygularını kazanması gerekmektedir. Seçmenlerin azımsanamayacak bir bölümü suskunluk sarmalı zemininde analiz edildiğinde, seçmenler kendi görüşleri kamusal alanda yeterince seslendirilmiyorsa fikirlerini deklare etmekten kaçınmaktadırlar.

Vatandaşların bir kısmı da toplumda hâkim olduğunu düşündüğü görüşe kanalize olmakta ve çoğunluğun fikirlerine ve eylemlerine ortak olmayı tercih etmektedir. Bu davranış biçimi kitle psikolojisi kapsamında değerlendirilebilir. Seçmenler dominant olduğuna inandığı siyasal partiyi ve lideri destekleme yönünde davranış geliştirebilmektedir.

Oy verme, siyasal davranışın en net ve sonuçları değerlendirilebilen uygulamalarından biridir. Bu açıdan siyasal bilimlerdeki akademik araştırmalar da ampirik açıdan oy verme davranışlarına yönelmiştir. Oy verme davranışı kısa dönemli ve uzun vadeli etkilerle belirlenmektedir. Kısa dönemli etkiler, yalnızca bir seçime özel olarak görülmektedir. Bu etkilerde, mevcut hükümetlerin halkın en hayati talepleri olan işsizlik, enflasyon gibi konularda gelişme kaydetmesi belirleyicidir. Kısıtlı zaman içinde halka dokunan diğer konu da siyasal liderlerin kişilikleri ve halkın onlara yüklediği değerdir. Oy verme noktasında medya da toplum üzerinde sınırlı sürede kritik konuların halka anlatılması ve siyasal gelişmelerin çerçevesiyle etkili olmaktadır. İngiltere İşçi Partisi, Tony Blair'in önderliğinde Murdoch'un medyasıyla pozitif bir diyalog kurmuştur. Bu ilişki İşçi Partisi'nin 1997'de yeniden siyasal iktidar olmasında önemli bir rol oynamıştır (Heywood, 2013, ss.310-311).

Birçok değişken olmasına rağmen oy verme davranışında sosyolojik, psikolojik, ideolojik ve tabi ki ekonomik etkenler büyük bir öneme sahiptir. Bu dinamikler dört farklı oy verme modeli ile izah edilmektedir. Bunlar; parti kimliği, rasyonel tercih, hakim ideoloji modeli ve sosyolojik modeldir (Heywood, 2013). Parti kimliği modeli, bireylerin siyasal partilere olan psikolojik bağımlılık duygusuna dayanmaktadır. Burada aile, siyasal bağlılığı oluşturan ve güçlendiren en önemli etkendir. Rasyonel tercih modelinde, birey öne çıkmaktadır. Bu yaklaşım kişilerin faydalarına bağlı olarak siyasal parti ve lider tercihi yaptıklarını savunmaktadır. Seçmenler oy kullanırken belli bir hedefe erişmeye yönelik olarak harekete geçmektedir. Sosyolojik modelde, oy verme davranışında farklı değişkenlerin etkili olduğu iddia edilmektedir. Grup üyeliği, aidiyet, ekonomik gelişmeler, kişisel tecrübeler, içinde bulunulan toplumsal yapılar kümülatif biçimde oy verme davranışını şekillendirmektedir. Sınıfsal konum, etnisite, inançlar ve değerler sosyal çevreyle ilintili olarak oy verme davranışını değiştirmektedir. Son model olan hakim ideoloji modelinde ise, siyasal partiyi ve lideri destekleme boyutunda kişisel seçimlerin dezenformasyon, ideolojik manipülasyon ve denetimle belirlendiği savunulmaktadır. Medya, bireylerin tercihlerini manipüle etme gücüne sahiptir (Heywood, 2013, ss.312-313). Hem geleneksel medya hem de yeni medya siyasal aktörler tarafından stratejik şekilde kullanılarak seçmen tercihlerini etkilemeyi hedeflemektedir. Haberlerin içerikleri, televizyon programları, kamuoyu araştırmaları, sosyal medya kullanımı seçmenlerin kararlarında rol oynamak amacıyla kurgulanabilmektedir. Geleneksel medyayla birlikte yeni medya da gündemle ilgili tartışma başlıkları açarak toplumu yönlendirebilmektedir. Sosyal medya konuları manipüle etmek suretiyle ideolojik bakış açısına göre gündemi yeniden inşa ederek toplumsal belleği değiştirebilmekte ve kişilerin zihinlerinde kısmi biçimde dehlizler oluşturabilmektedir.

3. BİR BİLİM OLARAK İKNA

İkna kavramının ilk kullanımını Antik Yunan dönemine kadar uzanmaktadır. O dönemde iknayı bir sanat olarak kullanan ve retorik konusunda öncü kabul edilen Aristoteles iknayı, “konu ne olursa olsun, karşısındakini ikna edebilmek için tüm ikna edici araç ve söylemlerin kullanılmasıdır” şeklinde tanımlamıştır (Yıldırım, 2012, s.321).

İkna edici söylem konusundaki ilk otorite olan Aristoteles, retorik konusuyla ilgili Roma incelemelerinin çoğunun temelini atmıştır. Bu eserler, avukatlar, politikacılar ve tüm sosyal sınıflardan olan takipçilerin eğitimi için yazılmıştı ve hukuki analizi sistematik hale getirerek ortak argümanları etkin bir şekilde düzenleme ve sunma yollarını önermiştir. Quintilian ve Cicero da dahil olmak üzere bu çalışmaların yazarları, “ikna edici söylemi ve özellikle yasal argümanları üç kategoriye ayırmak için Aristoteles’in retorik analizlerini kullanmıştır. Bunlar: mantıksal argüman (logos), duygusal argümanlar (pathos) ve güvenilirlik (ethos) (McCormack, 2014, s.132).

Logos, insanın rasyonel tarafına hitap eden ikna argümanlarını temsil etmektedir. Aristo en çok logosla ilgilenmiştir. Akıl yürütme logosun önemli bir parçasıdır. Bir şeyin her ne ise o olmasını sağlayan nedendir. Olguları açıklamak amacıyla kullanılan yöntem ve ilkeler, yani bir şeyi bizim için anlaşılır kılan temel dayanak logostur (Jamar, 2008, s.11). Bu nedenle ikna argümanlarında “neden” sorusuna cevap verecek şekilde içerik üretmek hedef kitlenin mantık arayan tarafına konfor alanı sunacak, bu da iknayı kolaylaştıracaktır.

Pathos, duygulara hitap etmek ve hedef kitlede belli bir his hali oluşturmaktır. Aristo bu konuda, konuşma kitlelerin coşkularını harekete geçirmişse inandırma, dinleyicilerden de gelebilir demektedir. Aristo’ya göre mutlu ve iyi duygularla dolu olduğumuz zamanlardaki kanaatlerimiz, sıkıntı içinde ve kötü duygularla dolu olduğumuz zamanlarla aynı değildir (James, 2000). Bu nedenle kitlelerde uyandırılan hisler onların karar alma ve ikna olma mekanizmalarını etkileyecektir.

Ethos ise, kaynağın güvenilirliğini ifade etmektedir. Ayrıca kitleleri kaynağın karakteri ile ikna etmektir. İnsanlar, saygı duydukları ve güvendikleri kişilerden gelen bilgileri daha kolay kabul etmek eğilimindedirler. Seyirci, konuşmacının bilgeliğe, erdem ve iyi niyete sahip olduğunu algılayorsa, güvenilir bağlantı kurar (Jamar, 2008, s.9). Hedef kitleler seçilen kişilerin karakter, saygınlık ve güven düzeylerini dikkate aldıkları için reklamlarda ve siyasi partilerin lider seçimlerinde ethos önemli bir değişkendir.

Aristo dışında ikna çalışan ve bu ikna konusunda literatüre önemli katkılar sağlayan başka düşünürler de olmuştur. Benjamin Franklin, ikna konusunu şöyle ifade etmiştir: “Niyetiniz ikna etmekse, zekadan ziyade meraka hitap etmelisiniz” (Hadnagy, 2013, s.199). Modern çağda bireylerin alışkanlıkları değişirken kentleşmenin ve şehirlerde yaşayan insanların

yoğun iş temposunun etkisiyle mekanik yaşam biçimi içinde duygular ve merak daha önemli hale gelmiştir.

İkna, anlaşım ve iletişim bilimi, yani komünikasyon, insanlar arasındaki ilişkileri kolaylaştırmanın yollarını arar (Türkkân, 1998, s.148). Bilişsel anlamda ikna olan seçmen davranışsal boyuta geçer ve ikna olduğu siyasi fikrin, liderin ve liderle kendini özdeşleştirdiği imajın peşinden gider. İkna edici iletişim, özel olarak muhatap olunan birey grup ya da kitlede tutum ve/veya davranış değişimi, ya da başka bir anlatım ile belirli bir konuda istenilen şekilde düşünmesini ve davranmasını sağlama amacı ile planlı bir biçimde gerçekleştirilen iletişim olarak nitelenmektedir (Uysal, 1998, s.185). Özkan (2007)'ın Kapferer'den aktardığına göre ikna kavramı için şöyle bir tanım yapmak mümkündür: "İkna, davranışların, niyetlerin, duyguların, kanaatlerin değiştirilmesi ya da değiştirilmemesine yönelik olarak iletişim unsurlarından yararlanılan psikolojik bir süreçtir...(s.129)." Luecke (2007, s.71, 108)'e göre iknanın gerçekleşmesi için dört unsura ihtiyaç vardır: İnanırlık, dinleyiciyi anlama, sağlam bir sav ve etkili iletişim.

İknanın temelinde kişinin kendi rızasıyla iknayı gerçekleştiren taraf gibi düşünmesi, davranış sergilemesi ve hatta inanması yer almaktadır. Gerçek bir iknanın tam anlamıyla oluşması durumunda ikna olan taraf bu durumu fark etmemektedir (Hadnagy, 2013, ss.199-200). Çünkü bu olayın kendi özgür iradesi ile gerçekleştiği düşüncesine ve hissine sahiptir. İkna, bireylerin ve kitlelerin tutum ve davranışlarında değişiklik yaratabilmek için pazarlamacıların, yöneticilerin ve elbette siyasilere ilgilendiği bir disiplindir. İknanın bilimsel olup olmadığı ise her zaman tartışılmalıdır.

Cialdini (2006) iknanın 6 temel tekniğe dayandığını belirtmektedir. Bunlar; **Karşılık yaratma, bağlılık ve tutarlılık, sosyal kanıt, beğeni, otorite ve azlık** ilkeleridir. Evrensellik ve bilimsellik iddiası taşıyan bu 6 ilke (Cialdini, 2006) çalışmanın kuramsal çerçevesini oluşturmaktadır.

3.1. Karşılık Yaratma

Karşılık yaratma kuralı, başkasının bize sağladığı faydayı aynen iade etmek istediğimizi söylemektedir. Mütakabiliyet kuralı gereği, gelecekteki iyilik, hediye, davetiye ve benzerinin geri ödenmesinin zorunlu olduğunu düşünürüz. Bu kuralın etkileyici yönü, onunla birlikte gelen sorumluluk hissini insan kültürüne yayılmış olmasıdır (Cialdini, 2006, s.14). Yapılan iyiliğe karşılık verme isteğimizin evrensel ahlaki kodlardan biri olduğunu hipotezleştiren araştırmada (Gouldner, 1960) "Bir fayda sağlamak ya da onu takdir eden kişiye minnettar olmak, muhtemelen her yerde, en azından belirli koşullar altında, bir görev olarak görülüyor." ifadesi geçmektedir. İyilik yapan kimsenin bir ricasını geri çevirmek, kişide, yapılan iyiliğe karşı nankörlük ediyormuş hissiyatı uyandırabilir. Türk kültüründe bu kuralın, komşunun yiyecek ikram ettiği tabağı boş çevirmemek olarak tezahür ettiği görülmektedir.

İyiliğin etkisinin test edilmesi için bir işbirlikçi ve erkek deneklerle gerçekleşen deneyde deneklerden birine önce bir içecek ikram edilirken diğerine edilmemiştir. Daha sonra her iki deneğe de yardım amaçlı satılan ve tanesi 25 sent olan biletlerden alıp almayacağı sorulmuştur. Sonuçlar, iyilik yapmanın (içecek ikramı) ricacıdan hoşlanılmasını ve ricaya itaati artırdığını ortaya koymuştur. Kendisine içecek ikram edilen denekler ikram edilmeyen deneklerden iki kat fazla bilet satın almışlardır. İyilik yapma ile itaat elde etme birbiriyle ilişkili bulunmuştur (Regan, 1971).

Görüşmeci tarafından yönetilen bir sokak araştırmasında ise bireylere önden bir iyilik yapıldığında bir ricayı geri çevirip çevirmeyeceklerini görmek istenmiştir. Caddede yürüyen kişilere öncelikle bir şeker ikram edilip sonra ankete katılıp katılmayacakları sorulmuştur. Diğer kişilere ise şeker ikram edilmeden ankete katılmaları istenmiştir. Sonuçlar, önden yapılan bir iyiliğin, ricanın yerine getirilme olasılığını arttırdığını ortaya koymuştur. (Jacob, 2015).

Ken Binmore, modern toplumların sevgi ve görev gibi özgecil erdemlere dayanmadığını belirtmekte ve bunun yerine, çeşitli biçimlerde, toplumların çimentosu olarak mütakabiliyeti gördüğünü söylemektedir. Görünüşe göre, özgecil davranışlar, “benim sırtımı kaşırsan ben de senin sırtını kaşırım” üzerine temellenmiştir (Binmore, 1994, s.24). Karşılık beklemeden bir iyilik yapmanın ya da birinin işine yarayabilecek bir edimde bulunmanın günümüz toplumlarında artık pek rastlanan durumlar olmadığından bahsedilebilir. Seçmenler, karşılığında oylarını verecekleri vaatlerin gerçekten işlerine yarayıp yaramadığını önemsemektedir. Bu da siyasilere seçmeni somut fayda sağlayacaklarına dair ikna etme zorunluluğu doğurmaktadır.

3.2. Tutarlılık ve Bağlılık

Bağlılık ve tutarlılık tekniğinin etkileri derinlerde yatar ve eylemlerimizi sessiz güçle yönlendirir. Bu basit bir şekilde, zaten yaptıklarımızla tutarlı olmak (ve görünmek) konusundaki neredeyse saplantılı arzumuzu dayanır. Bir seçim yaptıktan ya da bir adım attıktan sonra, bu taahhülle tutarlı bir şekilde davranmak için kişisel ve kişilerarası baskılarla karşılaşırız. Bu baskılar, daha önceki kararımızı haklı çıkaracak şekilde cevap vermemize neden olur (Cialdini, 2006, s.53).

İnsanların aldıkları kararlarla tutarlı olmaya yönelik eğilimlerini bir örnekle açıklamak faydalı olacaktır. Festinger'in (Festinger, 1962) bilişsel uyumsuzluk teorisi, bireylerin, kararlarını verdikten sonra kararlarının değerini artırmayı istediklerini ileri sürmektedir. Mevcut deneyde, bu kararsızlık uyumsuzluğu etkisini, kararsızlık denetlemesinin veya post-kontraksiyon artırımının (yani uyumsuzluğun azaltılmasının) gerçekleşip gerçekleşmediğini test etmek için bir kararsız kontrol grubu kullanılmıştır. Erkek ve kadın deneklerden (N = 62) bir alışveriş merkezinde “gumball tahmin” piyango tipi bir oyun kazanma şanslarını tahmin

etmeleri istenmiştir. Oyunda yer aldıktan sonra hemen cevap verenler, tahminden hemen önce cevap verenlere göre kazanma konusunda çok daha yüksek tahminler vermişlerdir (Rosenfeld, 1986). Ya da bir iddia oyununa para yatıran kişilerin iddialarına ne kadar güvendikleri henüz para yatırmamış kişilerle kıyaslandığında para yatıran kişilerin iddiaları hakkında çok daha güvenli oldukları bir alan araştırmasında gözlemlenmiştir (Knox ve Inkster'den akt. Rosenfeld, 1986). Her iki örnekte de bireyler Festinger'in teorisini doğrular biçimde katılımcılar aldıkları kararlar tutarlı davranabilmek için onları meşrulaştıran davranışlar sergilemişlerdir.

Tutarlılığın neden bu kadar güçlü olduğunu anlamak için, onun değerli ve uyarlanabilir olduğunu kabul etmek gerekir. İyi bir kişisel tutarlılık kültürümüzde de çok değerlidir. Bu durum dünyaya makul adaptasyon sağlamamızı kolaylaştırmaktadır. Herhangi bir konuda karar aldığımızda tutarlı yanımız bize büyük bir lüks sağlar, artık *düşünmeme* lüksü. Bu lüks önemlidir çünkü kişilere zihinsel enerjilerine ciddi baskılarda bulunan karmaşık ortamlarla başa çıkabilmek için rahat, nispeten zahmetsiz ve verimli bir yöntem sunar (Cialdini, 2006, s.46).

Bağlılıkta neyin etkili olduğu sorusunun pek çok yanıtı vardır. Çeşitli faktörler, gelecekteki davranışlarımızdaki bağlılık kapasitesini etkiler (Cialdini, 2006, s.53). Bu faktörlerden bir tanesi (Freedman, 1966) iki aşamalı bir deneyle ortaya konulmuştur. Bireylerin küçük bir talebi kabul ettikten sonra daha büyük bir talebe uyma olasılığının daha yüksek olduğu anlaşılmıştır. Bu önermenin test edilmesi için 2 deney yapılmıştır. İlk çalışmada, her iki talep (büyük rica-küçük rica) aynı kişi tarafından gerçekleştirilmiş ve önermedeki etkinin ortaya çıktığı görülmüştür. Ricalar üzerine yapılan ikinci çalışma ise farklı insanlardan 2 istek gelmesi şeklinde genişletilmiştir. Sonuç olarak istekte bulunan kişilerin aynı olup olmadığına bakılmaksızın, sadece ilk talebe sahip olmak, deneğin bir sonraki büyük talebe uyma olasılığını artırma eğilimindedir (Freedman, 1966, s.201). Bireylerin önceden aldıkları karara bağlı kalma istekleri bir sonraki isteği yerine getirmelerinde itici güç olmaktadır.

3.3. Toplumsal Kanıt

Dizelerde kullanılan gülme efekti, seyircilerin daha uzun süre ve daha sık gülmesini sağlamaktadır. Daha çok kakhahanın durumun daha komik görünmesine neden olduğu deneylerle ortaya konmuştur. Ek olarak, bazı kanıtlar gülme efektinin kötü şakalar da bile işe yaradığını göstermiştir. Peki, gerçek olmadığını pekâlâ bildiğimiz bu mekanik ses, bizi neden daha fazla gülmeye itmektir? Bunu anlamak için, öncelikle bir başka etki silahının doğasını anlamalıyız; toplumsal kanıt ilkesi. Bu ilke, neyin doğru olduğuna karar vermek için diğer insanların neyi doğru kabul ettiklerine baktığımızı söyler. Başkaları, özellikle doğru davranışı neyin oluşturduğuna karar verme şeklimizi belirlemektedir. Genel olarak, kendimizden emin olmadığımız zaman, durum belirsiz olduğunda ve belirsizlik sürdüğünde, başkalarının davranışlarını doğru olarak kabul etmekteyiz (Cialdini, 2006, ss.88-98).

Süpermarkette yapılan bir araştırmada düşük oto-kontrole sahip kişilerde sosyal kanıtın sağlıklı yiyeceklerin seçiminde etkili olduğu kanıtlanmıştır. Sosyal kanıtın sağlıklı seçim yapmada umut veren bir metot olduğu görülmüştür (Salmon, De Vet, Adriaanse, Fennis, Veltkamp & De Ridder, D. T. 2015). Bir başka çalışmada ise sürdürülebilirlik, iklim değişikliği ve çevresel davranışlar gibi toplumla yakından ilgili olan konular için önem taşıyan bilim iletişimi konusunu ele alınmıştır. Bilim iletişim düzeyi yetersiz olarak kabul edilen Çinli bilim adamları ile yapılan bir saha denemesine dayanarak, sosyal kanıt olarak, akran katılımının bilim insanlarının katılımını önemli ölçüde artırdığı görülmüştür (Hu, 2018). Bir yardım kuruluşuna yapılacak bağışlar konusunda yapılan çağrılara itaat düzeyinin artıp artmadığına bakan bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Yardım çağrularına itaatın artması için kullanılan iki teknikten biri “bağışı meşrulaştırma” diğeri ise “sosyal kanıt”tır. Dört farklı koşul içinden “bağışı meşrulaştırma” ve “sosyal kanıt” tekniklerinin bir arada kullanıldığı durum en yüksek sonucu vermiştir (Shearman, 2007).

Toplumsal kanıtın oy verme davranışında nasıl çalıştığını gösteren bir araştırma 2010 ABD kongre seçimleri sırasında 61 milyon Facebook kullanıcısı ile gerçekleştirilmiştir. Sonuçlar gösteriyor ki, mesajlar doğrudan milyonlarca insanın politik olarak kendini ifade etmesini, bilgi arayışını ve gerçek dünya oy verme davranışını etkilemiştir. Mesajlar sadece onları hedef alan kullanıcıları değil, aynı zamanda kullanıcıların arkadaşlarını ve arkadaşlarının arkadaşlarını da etkilemiştir. Sosyal aktarımın gerçek dünyadaki oylama üzerindeki etkisi, mesajların doğrudan etkisinden daha büyüktür. Bu sonuçlar, güçlü toplumsal bağların sosyal ağlarda hem çevrimiçi hem de gerçek dünya davranışlarını yaymak için etkili olduğunu göstermektedir (Bond, 2012). Toplumsal kanıtın internet ortamındaki etkisini gösteren bir diğer araştırma ise elektronik ortamda gerçekleşen ağızdan ağıza pazarlamanın (eWOM) sonuçlarıyla ilgilidir. Amazon e-kitap satış sitesini inceleyen ampirik çalışma eWOM’un ürünün, markanın ve tamamlayıcı malların itibarını (örneğin, aynı kategorideki kitapların) yaymak için kullanılabileceğini göstermektedir. Satın alma kararında fiyatın asgari rolü ve eWOM aracılığıyla yapılan sosyal tartışma, itibarın da nihayetinde önemli bir talep tetikleyicisi haline geldiği yönündedir (Amblee, 2011).

3.4. Beğeni

Bildiğimiz ve sevdiğimiz birisinin taleplerine evet demeyi tercih ediyor olmamızın bir kural olması şaşırtıcı gelebilir. Buna ek olarak, yabancıların bu kuralı kendilerine ikna olmamız için çok çeşitli yollarla kullandıklarını bilmemiz gerekir. Cialdini’ye göre bir insanı beğenmemiz birkaç koşulu vardır. **Bunlar; fiziksel çekicilik, benzerlik, övgü (iltifat), aşinalık ve işbirliğidir** (Cialdini, 2006, ss.126-156).

Araştırmalar, iyi görünümlü bireylere yetenek, nezaket, dürüstlük ve zeka gibi olumlu özellikleri otomatik olarak atadığımızı göstermiştir. Bu özelliklerin yanında fiziksel çekicilik de bu süreçte rol oynamaktadır. “İyi görünümlü iyiye eşittir” bilinçdışı varsayımının

korkutucu sonuçları olabilmektedir (Cialdini, 2006, s.129). 1972 yılında Kanada federal seçimlerinde 21 meclis sandalyesi için yarışan 79 aday için fiziki görünüm dereceleri elde edilmiş, çekici ve çekici olmayan adaylar arasından elde edilen oy sayısı arasında bir karşılaştırma yapılmıştır. Tahmin edildiği gibi, sonuçlar çekici adayların cazip olmayanlardan daha fazla oy aldıklarını göstermektedir (Efrain, 1974). Benzer bir sonuç işe kabulde de elde edilmiştir. Çalışma fiziksel çekiciliğin iş başvurusunda bulunan erkek ve kadın adayların farklı etkilerini ortaya koymaktadır. Buna göre fiziksel çekicilik hem kadınlar hem de erkekler için olumlu etki yaratmaktadır. Sonuçlar fiziksel çekiciliğin kadınların maaşlarına ve yönetici olarak total değerlendirilme rakamlarına olumlu etki eder hipotezini destekler niteliktedir (Marlowe, 1996).

Benzer şekilde, uzun boy ve kariyer başarısı arasındaki ilişkiye bakan bir çalışmada bulgular uzun boylu olmanın, sosyal saygı, liderlik ve performans ile önemli ölçüde ilişkili olduğunu göstermiştir. Bu ilişkinin kadınlarda erkeklere kıyasla daha düşük olduğu gözlenmiş ancak bu farklılık anlamlı bulunmamıştır (Judge, 2004). Hem bilimsel literatüre hem de popüler medyaya göre, ABD başkanlık seçimini kazanması için adayın rakibinden daha uzun olması gerekmektedir. Ancak genelde bu tür iddialar keyfi bir seçime ve yetersiz istatistiksel analizlere dayanmaktadır. Tüm cumhurbaşkanlığı seçimleriyle ilgili verileri kullanarak, ABD başkanlık seçimlerinde uzun boylu olmanın gerçekten önemli bir faktör olduğunu gösteren bir çalışma gerçekleştirilmiş ve rakiplerinden daha uzun olan adayların, seçimleri kazanma olasılıkları daha yüksek olmasa da, daha popüler oylar aldıkları ortaya konmuştur. Ayrıca daha uzun olan başkanların yeniden seçilmeleri de daha büyük olasılığa sahiptir. Daha uzun adayların avantajı, uzun boya dair yerleşik algılar ile açıklanabilir, daha uzun başkanlar, uzmanlar tarafından “daha büyük” olarak derecelendirilir ve daha fazla liderlik ve iletişim becerisine sahip olduğu söylenir. Çalışma ile siyasi liderlerin seçilmesinde ve değerlendirilmesinde boyun önemli bir özellik olduğu anlaşılmıştır (Stulp, 2013).

Fikir, kişilik özellikleri, sosyal çevre ya da yaşam biçimi olarak bize benzer olan insanların sevme eğilimindeyizdir (Cialdini, 2006, s.130). Bir çalışmada yardım davranışının dış görünüme bağlı olarak artıp artmayacağını görmek için borç verme üzerine bir deney gerçekleştirilmiştir. İnsanlar görünüm olarak kedilerine benzeyen insanlara borç verme konusunda istekli davranmışlardır. Irk gibi, giyim tarzının da benzerimize yardım etme konusunda önemli varsayımlar sağlamakta olduğu anlaşılmıştır (Emswiller, 1971). Benzerliğin işe yaradığını gösteren bir diğer çalışma ise satın alma davranışlarımıza odaklanmıştır. Satıcıya dair algılanan benzerlik ne kadar büyük olursa, müşteri tarafından satın alma olasılığı da o kadar fazla olacağına dair hipotezi test eden araştırma satıcının da benzer deneyimi paylaşmış olması durumunda satın alma olasılığının arttığını ortaya koymuştur. Sattığı ürünü kullandığını söyleyen satış elemanları %55, kullanmadıklarını söyleyen satış elemanları ise %33.3'lük satış yapabilmektedir (Woodside, 1974).

Birinin bizi övmesi ya da bize iltifat etmesinin üzerimizde yarattığı etkiyi ölçen araştırmalar (Seiter, 2007; Burger, 2004) mevcuttur. Övgünün bir ikna taktiği olarak etkisini ölçmek ve beğenin etki faktörü olup olmadığını anlamak için iki ayrı çalışma gerçekleştirilmiştir. Her iki çalışma da övgünün ikna oranını artırdığını oraya koymuştur. Ricada bulunan kişinin övgüde bulunması ondan hoşlanma eğilimi artırmaktadır (Grant, 2010). Hoşlanma da beraberinde ricaya uyumu getirmektedir.

Beğeni üzerindeki etkisi nedeniyle, aşinalık, seçtiğimiz politikacılar da dahil olmak üzere, her tür durumla ilgili kararlarda rol oynar (Cialdini, 2006, s.133). Bir çalışmada seçmenlerin bir tercih durumunda genellikle ismi tanıdık gelen bir adayı seçtikleri anlaşılmaktadır. Temel hipotez bireyin bir uyarın nesnesine tekrar tekrar maruz kalmasının ona karşı tutumunu arttırdığını ileri sürmektedir (Zajonc, 1968). Sürekli maruz kaldığımız tutum nesnelere dair inşa ettiğimiz aşinalık onları seçmemiz için bize yeterli motivasyonu sağlamaktadır.

Başka bir çalışmada ise, sadece basit uyarınlarla değil, aynı zamanda sosyal durumlarda karmaşık insan uyarınlarıyla birlikte bilinçaltı salt maruz kalma etkilerinin ne ölçüde elde edilebileceğini araştıran deney yer almaktadır. Deneyde denekler, bilinçaltı ve bilinçli maruz kalma sürelerinde, lisans konusu konular olan soyut geometrik figürlerin slaytlarına maruz bırakılmıştır. Bilinçaltı olarak sunulan uyarınlarla karşı olan tutumlar, deneklerin maruziyetin farkında olmadığı durumlarda bile tekrarlanan maruz kalmalarla anlamlı olarak daha pozitif hale gelmiştir (Bornstein, 1987).

İş birliği içinde olmak ya da aynı amaç etrafında birleşmek de karşımızdaki kişiye karşı beğeni uyandıran faktörler arasında. Sherif, Harvey, White, Hood ve C. Sherif. (1961), 1949-1954 yılları arasında gerçekçi çatışma teorisini test etmek amacıyla “Robber’s Cave Experiment” isimli deneyi gerçekleştirir. Sınırlı kaynaklar için rekabet eden gruplar arası anlaşmazlıklar çıkacağını düşünen Sherif vd. bunu test etmek istemiş ve ilginç sonuçlara ulaşmıştır. 11 ve 12 yaşlarında olan birbirini önceden tanımayan ve aynı sosyo-ekonomik seviyeden (orta sınıf-beyaz-protestan) olan 22 erkek çocuğu 3 aşamalı bir deneye tabi tutmuşlardır. İlk aşamada çocuklar aralarında bağ kuracak etkinlikler gerçekleştirmişlerdir. İkinci aşamada rekabet etmişlerdir. Rekabet deneyinin sonunda grupların birbirleriyle kavga edip saldırganlaştıkları görülmüştür. Üçüncü aşamada ise deneklere rekabet içermeyen ve ortak amaçlar için birlikte mücadele edilmesi gereken görevler verilmiştir. Çocukların bu işleri beraber yaptıkları, yardımlaşmaları ve tartışmadıkları gözlenmiştir (Sherif vd., 1961). Ortak amaçlar etrafında toplanan çocukların rekabet ortamında doğan anlaşmazlıkları önemsemedikleri görülmüştür.

Herhangi bir fiziksel özelliği ile bize hitap eden, bize görünüm, yaşam biçimi, etnik köken gibi özelliklerle benzerlik gösteren, bizi öven ya da bize iltifat eden, daha önceden bildiğimiz aşinalığımız olan ve aynı amaç etrafında toplandığımız kişilerden etkilendiğimizi gösteren bu çalışmalar siyasette oy verme davranışlarını etkileme amaçlı kullanılmaktadır.

3.5. Otorite

Otoritenin itaat, uyum ve rıza gösterme davranışı üzerindeki etkisini ölçen pek çok araştırma (Blass, 1999; Rogers, 1973; Rankin, Schwartz ve Young 2008; Helm, 1985; Shanab, 1977) gerçekleştirilmiştir. Yapılan çeşitli araştırmaların içinden bir tanesinin sonuçları herkesi oldukça şaşırtmıştır. Bu araştırma Milgram'ın (1963) otoriteye itaat deneyidir. Deney özetle şöyle gerçekleştirmiştir (Milgram, 1963), Milgram gazeteye “öğrenme deneyi” için gönüllü denekler aradığını ilan etmiştir. Seçilen deneklerin birine öğrenci birine öğretmen rolü verilmiştir. Öğrenci deneklerden kendilerine verilen kelime setleri ezberlemeleri istenmiştir. Öğretmen kelimenin ilkini söylediğinde, öğrenci ikinciye doğru hatırlayıp söylemelidir. Öğrencinin kelimeyi doğru hatırlamaması durumunda öğretmen elektrik şoku vererek öğrenciyi cezalandıracaktır. Minimum şok derecesi 15 volt maksimum şok derecesi ise 450 voltur. Maksimum derecenin üzerine “Dikkat ölümcüldür” yazısı yazmaktadır. Öğrenci her hata yaptığında öğretmen elektrik şokunu 15 Volt artırmaktadır. Buraya kadar her şey yolunda gibi görünmektedir. Çünkü kimse deneklerin, üzerinde ölümcül uyarısı bulunan 450 Volt'a çıkacağını düşünmemektedir. Ancak sonuçlar öyle olmamıştır. Deneklerin %65'i 450 Volt'a kadar çıkmış, tamamı da 300 Volt'u geçmiştir.

Öğretmen deneklerin strese girdiği ve deneyi yarıda kesmek istedikleri anlar olmuştur. Ancak ortamdaki deney sorumlusunun “deney devam etmeli” uyarısıyla otoriteyi temsil etmesi birkmalarına engel olmuştur. Öğretmen denek ile otorite yüz yüze olduğunda itaatın daha yüksek olduğu anlaşılmıştır. Araştırmanın ana bulgusu “yetişkinlerin bir otoritenin buyruklarına uymaya aşırı istekli olmalarıdır” (Milgram, 1963).

Bu deneyin sonuçları akla Hannah Arendt'in “Kötülüğün Sıradanlığı, Adolf Eichmann Kudüs'te” kitabını getirmektedir. Arendt'e göre Nazizm, insanları baskılarla temel hak ve özgürlüklerinden mahrum bırakmıştır. İnsanları kamplarda zorla kötülüğe ortak etmiştir. Totaliter bir rejim olan Nazizm ortaya kötülüğü çıkarmıştır (Bakır, 2015, s.100).

Otoritenin baskın olmadığı durumlarda itaati etkileyen unsurlar da vardır. Bunlar; unvanlar, kıyafetler ve süslerdir. İtaat profesyonelleri gerçekte sahip olmadıkları unvanlar ile insanları etkileyebilmektedir. Bickman (1974), otoriteyi temsil eden giysileri (örn. asker üniforması) giyen kişilere karşı gelmenin ne denli güç olduğunu ortaya koyan bir çalışma gerçekleştirmiştir. Üniformanın yanı sıra iyi tasarlanmış kıyafetler, pahalı giysiler, mücevher ve arabalar da otorite temsilinde önemlidir (Cialdini, 2006, s 288, 296). Trafik kurallarının ihlaliyle ilgili yapılan bir çalışmada sonuçlar, iyi giyimli, yüksek statüye sahip bir kişi bir yaşağı ihlal ettiği zaman, yayalar tarafından kural ihlal oranlarında önemli bir artış olduğunu göstermektedir (Lefkowitz, Blake & Mouton, 1955).

Uzmanlığı temsil eden yetkili otorite ise hangi otoritenin izlenip izlenmeyeceği konusunda bize yardımcı olur. Anlamsız otorite sembollerine odaklanmak yerine bizi gerçek otoriteye yönlendirir (Cialdini, 2006). Gerçek bir diş hekiminin diş macunu reklamında

oynaması ya da bir gurmenin bir mekân ya da yemek hakkında yorumlar yapması kendi alanlarında otorite olmalarına örnek verilebilir.

3.6. Azlık

Az olanın daha değerli olduğuna dair yaygın bir algı vardır. Kıtlığın nesnelere arzu edilirliliğini artırdığını bulan bir araştırmada kıtlığın arzu edilirlilik üzerindeki etkisinin az olanın daha pahalı olduğuna dair olan varsayımdan kaynaklandığı anlaşılmıştır. Bireyler şarabın ne kadara mal olduğunu bilmedikleri zaman azlık unsuru şarabın daha değerli olduğunu düşündürmüştür (Lynn, 1989).

Kıt olanın daha değerli olması gibi yasaklanan, sansürlen konuların da daha çok ilgi çekmesi söz konusudur. Bir araştırmada denekler, kabul ettikleri veya etmedikleri bir konunun sansür edildiği konusunda bilgilendirilmişlerdir. Sonuçlar, bir vaka hariç tüm vakalarda, sansürün, sansürlen konuyu duyma isteğini arttırdığını ve tutumun sansürlen konuya doğru değişiminin artmasına yol açtığını göstermiştir (Worchel, Arnold & Baker, 1975).

4. YÖNTEM

Araştırma nitel bir çalışmadır. Çalışmada Cialdini'nin 6 ikna tekniğini esas alınarak literatür taraması gerçekleştirilmiştir. Literatür taraması; kitaplar, kurumsal yayınlar ve politika belgeleri, makaleler, raporlar, tezler, gazeteler, köşe yazıları gibi kaynaklar kullanılarak gerçekleştirilmektedir (Neuman, 2006).

İlk üç teknik olan karşılık yaratma, tutarlılık-bağlılık ve toplumsal kanıt ile ilgili ikna çabalarına bahsi geçen siyasal partilerin 24 Haziran 2018 tarihli seçimleri için yayınlanan seçim beyannamelerinden ulaşılmıştır. Bu teknikler bir vaat, beklenti ya da çıkar fırsatı sunduğu için seçim beyannamelerinde yer almaktadır. Sonraki üç teknik olan beğeni, otorite ve azlık ilkelerine seçim beyannamelerinde rastlanmamıştır. Bu nedenle bu tekniklerin kanıtları ikincil araştırmalardan geniş bir literatür taraması yapılarak elde edilmiştir. Bahsi geçen 6 ikna tekniğinin Türk siyasetindeki yansımalarına bakarken standardı sağlamak için bir rehber oluşturulmuştur. Bu rehber hangi teknik için hangi tür kaynakların esas alındığı söylemektedir. Rehber oluşturulurken araştırmacıların elde ettiği örneklerin ortak noktalarına başvurulmuştur. Cialdini'nin 6 tekniğinden birine giren bir örneğe ulaşıldığında, elde edilen örneğin kaynağına bakılmış ve her bir örnek kaynak türüne göre sınıflanmıştır. Böylece bir desen elde edilmiş ve her bir örnek için bu desen takip edilmiştir. Bu desen sonucu ortaya çıkan rehber aşağıdadır.

Tablo 1: 6 İkna Tekniğinin Türk Siyasetindeki Yansımalarını Ortaya Koyarken Başvurulan Rehber

Karşılık yaratma	Seçim beyannamelerinde partinin seçmenin oy vermesini teşvik edecek, seçmenin beklentilerini karşılayan vaatlerin sunulması.
Tutarlılık ve Bağlılık	Seçim beyannamelerinde geçmiş seçim sonuçlarında seçmenin sadık oy verme davranışlarından örnekler sunulması.
Toplumsal Kanıt	Seçmenlerin oy verme davranışlarında çoğunluğun seçimlerinin etkisini gösteren örnekler sunulması
Beğeni	Siyasi liderin seçmenler nezdinde beğenilmesinin oy verme davranışını etkilediğini ortaya koyan araştırmaların sunulması.
Otorite	Yetkili otorite ile güce dayalı otoritenin oy verme davranışına etkisini ortaya koyan araştırmaların sunulması.
Azlık	Engelleme ya da kısıtlamaların oy verme davranışına etkisini ortaya koyan araştırmaların sunulması.

Uygulama sürecinde yukarıdaki rehberle sadık kalınmıştır. Çalışmanın örneklemini de oluşturan beyannameler tarandığında 6 teknikten birine girdiği anlaşılan örnek ve içeriklere ilgili tekniğin altında yer verilmiştir.

Yukarıdaki 6 tekniğin tamamının ya da bir kaçının seçmenlerin oy verme davranışlarını değiştirmek için kullanıldığını ortaya koymayı amaçlayan bu çalışmada tarama yapılırken anahtar kelimelerden yararlanmak yerine derinlemesine okuma yapılmıştır. Bununla, içeriklerin bu 6 teknikten herhangi birine girip girmediğinin anlaşılması hedeflenmiştir. Bu hedefi gerçekleştirmek için ulaşılan araştırmaların tamamı ayrıntısıyla okunmuş ve bir ikna tekniği ile ilgili oldukları anlaşılanlara yer verilirken, herhangi bir tekniğe uymayan araştırma ve içeriklere araştırmanın amacını karşılamadığı için yer verilmemiştir.

5. İKNANIN TEMEL TEKNİKLERİNİN TÜRK SİYASETİNDE KULLANIMI

5.1 Karşılık Yaratma

İktidarda olan siyasal partiler ve liderler halk için yaptıkları icraatlar yoluyla bir sonraki seçim döneminde de iktidarlarını korumayı ve hatta daha da güçlendirmeyi arzulamaktadırlar. Bu nedenle siyasal partiler ve liderler, görevleri süresince toplumun ihtiyaç ve beklentilerini en üst düzeyde karşılamaya çalışırlar ki, sonraki seçimlerde halk tarafından tekrar iktidara getirilsinler. Bu bağlamda siyasal iktidar sahipleri güçlerini korumak amacıyla halka karşı bir bağlılık oluşturmak durumundadır.

Cumhuriyet Halk Partisi (CHP) açısından konuya bakıldığında CHP seçmenin önemli bir kısmı tarafından talep edilen Atatürk ilke ve inkılaplarına bağlılık, özgürlük, demokrasi ve insan hakları konuları CHP'nin vatandaşlara sunduğu en kritik meseleler ve söylemler olarak gösterilebilir (CHP, 2018). Milliyetçi Hareket Partisi (MHP)'nin genel söylemi ve politik vaatleri incelendiğinde seçmen kitlesinin de beklentileri doğrultusunda Türk milliyetçiliği ekseninde siyaset yaptığı görülmektedir (MHP, 2015). Adalet ve Kalkınma Partisi (AK

Parti), muhafazakar demokrasiyi savunmakta ve tek millet, tek bayrak tek vatan tek devlet anlayışını benimsemiştir (AK PARTİ, 2018). 2002'den bu yana Türkiye'yi yönetmektedir. Alt yapı, ulaşım, sağlık ve sosyal hizmetler konularında yapılanlar orta ve alt gelir grubuna mensup vatandaşların yaşamına doğrudan temas etmektedir (AK Parti, 2018). Vatandaşların gündelik hayatını önemli oranda kolaylaştıran, sağlık alanında yapılan iyileştirmeler, alt yapı konusundaki gelişmeler ve ulaşım alanındaki pozitif faaliyetler seçmenler nazarında AK Parti'nin sonraki seçimlerde de bu hizmetlerine devam etmesini sağlamak için vatandaşlarda bir karşılık oluşturduğu söylenebilir.

Bu durumun bir de seçmen boyutu vardır. MHP seçmeni, Türk milliyetçiliği eksenli, terör konusunda kati ve sert uygulamaların yapılması gerektiğini savunan politikalarına karşılık olarak seçim dönemlerinde MHP'ye olan desteğini sürdürmektedir (MHP, 2018). 2002'den beri toplumun farklı kesimleri sosyal yardımlar konusunda; evde bakım hizmetleri, doğum sonrası çocukların ve annelerin takibi, yaşlılık aylığı ve belediyelerin çeşitli hizmetleri gibi hususlarda önemli destekler almaktadır. Bu çalışmaların neticesinde sosyal hizmetlerden AK Parti döneminde yararlanan vatandaşlarda oluşan karşılığa bağlı olarak vatandaşların önemli bir kısmı seçimlerde AK Parti'yi desteklemekte ve bu desteği devam ettirmektedir.

5.2. Tutarlılık ve Bağlılık

Siyasal katılma ve oy verme davranışı açısından Türkiye'de seçmenlerin farklı dönemlerde farklı siyasal partilere ve liderlere destek verdiği görülmektedir. Seçmenlerin büyük bir kısmı konjonktüre göre hareket ederek mevcut siyasal alternatifler arasından kendileri için en doğru siyasal partiyi ve lideri tercih etmeye çalışmaktadır. Buna bağlı olarak da 1950'den günümüze çok partili siyasi dönemde farklı siyasal partiler öne çıkmayı başarmış ve iktidarda kalma başarısı göstermiştir. 1950-1960 arasında Demokrat Parti (DP) Türkiye'yi yönetmiş ve üst üste 3 seçimde de seçmenler bir bölümü DP'yi tek başına iktidara taşımıştır. Bu durum vatandaşların bir kısmının 3 seçimde de tutarlılık göstererek DP'yi desteklediğini göstermektedir. DP, 1950 Genel Seçimlerinde %53,5 oy oranına, 1954 Genel Seçimlerinde %56,6 oy oranına ve 1957 Erken Genel Seçimlerinde %47,7 oranına ulaşmayı başarmıştır.

2002 seçimleriyle birlikte siyaset sahnesine giren AK Parti, 2002, 2007 ve 2011 Genel Seçimlerinde tek başına iktidar olmuş, 7 Haziran 2015 Genel Seçimlerinde mecliste çoğunluğunu kaybetmiş ancak yaklaşık 5 ay sonra yapılan 1 Kasım 2015 Genel Seçimlerinde tekrar tek başına iktidar olacak çoğunluğa ulaşmıştır. Bu durumda seçmenlerin ciddi bir çoğunluğunda AK Parti'ye yönelik bir bağlılık ve tutarlılık olduğu söylenebilir. Bağlılık ve tutarlılık oluşması sürecinde AK Parti'nin kurucusu ve Genel Başkanı olan Recep Tayyip Erdoğan'ın da önemli bir rolü olduğu görülmektedir. Erdoğan açısından ise AK Parti Genel Başkanı olarak girdiği 2002, 2007, 2011 ve 2018 Genel Seçimlerinde, 2004, 2009, 2014 Yerel Seçimlerinde başarılı olmuştur. 2007, 2010 ve 2017 Anayasa Değişikliği Referandumlarında Erdoğan'ın istediği yönde sonuçlar ortaya çıkmıştır. 2014 ve 2018 Cumhurbaşkanlığı

Seçimlerinde de Erdoğan, Cumhurbaşkanı seçilmeyi başarmıştır. Bu noktada Türkiye genelinde vatandaşlar nazarında Erdoğan'a yönelik son derece güçlü bir tutarlılık ve bağlılık inşa edildiği görülmektedir (Göksu, 2018).

CHP seçmenlerinin bir kısmı, CHP'ye olan desteklerini belirtirken 2-3 kuşaktan beri CHP'ye oy verdiklerini ifade etmektedirler (Doğan, 2018). Bu yaklaşımda CHP'li kemik seçmen olarak tabir edilen seçmen kitlesinin bir aile geleneği olarak siyaseten CHP'den yana tavır aldıkları görülmektedir. Bu kitlenin siyasal partiye karşı net bir bağlılık içinde olduğu görülmektedir (Başsoy, 2011). Diğer taraftan CHP'ye bariz şekilde bağlılık gösteren seçmenler, partinin siyasal söyleminde, ürettiği politikalarda, güncel meseleler hakkındaki tutumları konusunda tasvip etmediği durumlar yaşanmasına karşın partisini terk etmemektedir. Bazı güncel siyasal olaylarda bu seçmen kitlesi parti politikalarını sert biçimde eleştirse de liderin tutum ve davranışlarını kabul etmese de partisinden uzaklaşmamakta ve partisini her şart ve koşulda desteklemeye devam etmektedir. 2002 Genel Seçimleriyle birlikte Ecevit'in siyaset sahnesinden çekilmesiyle bu seçimlerden sonra CHP'nin oy oranının %20'nin altına düşmediği görülmektedir.

Tablo 2: CHP'nin 2000 Yılı Sonrası Genel Seçimlerdeki Oy Oranları

Genel Seçimler	CHP'nin Oy Oranları (%)
2002	19,42
2007	20,9
2011	25,98
7 Haziran 2015	25,31
1 Kasım 2015	25,32
24 Haziran 2018	22,65

Kaynak: YSK, 2018.

5.3. Toplumsal Kanıt

Uyma davranışı ve tutumların biçimlenmesi sosyal koşullarla yakından ilişkilidir. İnsanların toplumsallaşması, aileleri, inançları, yaşadıkları çevrenin dinamikleri ve buldukları ülkenin kültürel unsurlarıyla gerçekleşmektedir. İnsanların bir kısmı çoğunluğun tarafında olma ya da güçlünün yanında yer almayı yeğlemektedir. Bu yaklaşım için toplumsal meşruiyet öncelenmektedir.

Siyasal toplumsallaşma, bireylerin bazı siyasal davranış kalıplarını, adetleri, değerleri ve düşünceleri öğrenmesi ile birlikte bu unsurların toplum tarafından kişiye kazandırılmasıdır (Aydemir, 2001, s.7). Siyasal toplumsallaşma olgusu, geniş bir çerçeveden ele alındığında siyasetle doğrudan bağı, insanların kültürel nitelikleri ve ideolojik yaklaşımlarıyla birlikte değerlendirilmektedir (Aydemir, 2001, s.1). Siyasal toplumsallaşma süreci kişinin algılarının açıldığı, dünyayı, kendisini ve yaşadığı çevreyi tanımasıyla başlamaktadır.

Seçimlerin öncesinde yayınlanan kamuoyu araştırma sonuçlarının seçmenler üzerinde 5 farklı etkiye sahip olduğu düşünülmektedir. Bu etkilerden iki tanesi seçmenlerin toplumsal kanıt bağlamında hareket edebileceğini göstermektedir. *Gözde Taraf Etkisi (Bandwagon Etkisi)*: Bireyler genel olarak kazanan tarafta olmak isterler. Buna bağlı olarak özellikle kararsız seçmen kamuoyu araştırma sonuçlarına bakarak önde olan siyasal parti ya da adaydan yana tavır alabilir. *Tedbirli Oy Kullanma Etkisi*: Seçmenlerin bir kısmı oylarını kamuoyu araştırma sonuçlarını değerlendirdikten sonra kullanmaktadır. Bu noktada seçmen toplumsal çevre tarafından dışlanma tehdidinden kurtulmak için çoğunluğun görüşüne uyar ve oyunu büyük siyasal partiden, başka bir ifadeyle araştırma sonuçlarına göre önde gözüken siyasal partiden ya da adaydan yana kullanır (Lazersfeld, Berelson & Gaudet, 1955, ss.74-75; Kalender, 2005, ss.108-109).

Bireyler kararsız kaldıklarında da davranışlarını desteklemek ve meşrulaştırmak için desteğe ihtiyaç duymaktadır. Her seçim döneminde sandığa gitmeden önce çok sayıda seçmen tercihler konusunda ciddi şekilde kararsızlık yaşamaktadır. Seçmenler siyasal tercihlerinde tam bir karara varmak için seçim dönemlerinde kamuoyu araştırmalarını baz alabilmektedir. Seçmenlerin bir kısmı, seçimi kazanmaya yakın görünen siyasal parti ve liderden yana tavır alabilmektedir. Burada belirleyici olan unsur, kişinin kararını vermek için toplumsal açıdan niceliksel çoğunluktan yana tavır alması ve çoğunluğun görüşünün doğru olabileceğini düşünmesidir.

5.4. Beğeni

19. ve 20. yüzyılın ilk yarısında Türk siyasetinde belirleyici unsur siyasi partiyken günümüzde bu anlayış yerini lider odaklı siyasete bırakmıştır. Türk siyasetinde artık seçmenin siyasi tercihlerindeki belirleyicilik özelliklerinin aşınmış olduğu ve liderin ağırlık kazandığı siyaset yapma biçiminin hakim olduğu görülmektedir (Güven, 2016). Liderin oy verme davranışında ne denli etkili olduğunu ortaya koyan araştırmaya göre (Saygılı, 2014) katılımcıların %39,4'ü “partinin lideri”nin etkili olduğunu söylemektedir. Bu da bir siyasi partinin seçilme nedenlerinin başında onu temsil eden liderin geldiğini göstermektedir.

Seçmenin, siyasi lideri oy verme davranışını değiştirecek kadar önemseyişinin anlaşılmasıyla araştırma şirketleri liderlerin toplum tarafından nasıl algılandıklarını anlamaya yönelik araştırmalar yapmışlardır. Bu araştırmalardan biri olan, Andy-Ar Strateji Geliştirme ve Sosyal Araştırmalar Merkezinin 1764 seçmen üzerinde gerçekleştirdiği çalışmada “En beğendiğinizi siyasi lider hangisi?” sorusuna ankete katılanların %25,1'i Recep Tayyip Erdoğan cevabını vermiştir. Katılımcıların %17,8'i ise Ahmet Davutoğlu cevabını verirken, CHP genel başkanı Kemal Kılıçdaroğlu %17.7 ile üçüncü sırada yer almıştır (Uruş, 2015). Saygılı'nın gerçekleştirdiği araştırmada ise en beğenilen lider olarak %41,5 ile Recep Tayyip Erdoğan ilk sırada yer alırken %13,1 ile Kılıçdaroğlu ikinci sırada yer almaktadır. Devlet Bahçeli ise %10,7 ile en beğenilen üçüncü siyasetçidir (Saygılı, 2014, s.109). IPSOS Sosyal Araştırmalar

Enstitüsü'nün 2015 yılında 1420 kişi üzerinde gerçekleştirdiği araştırmada seçmenlerin oy tercihlerini etkileyen unsurlar arasında lider, AK Parti seçmeni üzerinde %28'lik, CHP seçmeni üzerinde %11'lik, MHP seçmeni üzerinde %6'luk, HDP seçmeni üzerinde ise %36'lık bir etkiye sahip olduğu anlaşılmıştır (IPSOS, 2015).

Toplumun en çok talep ettiği liderlik tipi karizmatik liderlik olarak bulunmuştur (Arklan, 2006). Buradan Türk toplumunun bir lideri beğenmesi için karizma içeren sıfatlara sahip olması gerektiği anlaşılmaktadır. Erdoğan, Türk toplumu tarafından karizmatik bulunmaktadır (Özgül, 2015; Arklan, 2006). Karizma olgusu eğitim seviyesine göre farklı sonuçlar vermektedir. Eğitim ortalaması liseye denk gelen seçmenler için liderin karizmatik olması (3,45) eğitim ortalaması üniversite düzeyinde olan seçmenlere göre daha az etkiye sahiptir (4,25) (Polat ve Külter, 2006).

Cialdini'ye göre beğenmenin koşullarından biri olan aşinalık olgusu, Türkiye'deki oy verme davranışını etkilemektedir. Seçmenlerin aday odaklı oy verme tutum ve davranışları arttıkça, adayın tanınmış biri olmasının oy verme davranışını etkileme derecesi de artmaktadır (Erkan, Yılmaz & Başkan, 2015, s.11). Başka bir çalışma, "Adaylar arasında yakın akrabalarımından birisi varsa, onun aday gösterildiği partiyi desteklerim" maddesi yüksek derecede faktörleşmiş ve adayın tanıdık olma durumunun adaya destek verme davranışını etkilediğini ortaya koymuştur (Başarır, 2017, s.224).

5.5. Otorite

Cialdini'nin uzmanlığı temsil eden yetkili otoritesi, kişinin konu hakkındaki bilgi, deneyim ve yetkinliğine dayanan otoritedir.

Bir araştırmada liderin dini görüşünün oy verme davranışlarını etkilediği ortaya konmuştur (Özkiraz ve Meral, 2011). Erdoğan'ın imam hatip lisesi mezunu olması, mitinglerinde Kur-an'ı Kerim'e yer vermesi¹ inançlı yönünü ön plana çıkaran özelliklerdir. Oy verme davranışını analiz eden çalışma (Bilecen, 2016) 10.393 kişi üzerinde gerçekleştirilmiştir. Bu araştırma, Türkiye'de oy verme davranışı dindarlık ve etnisitenin en önemli iki bileşen olduğunu ortaya koymuştur. Erdoğan'ın dini temelleri olan bir liseden mezun olması onu dini konulara dair yetkili otoriteye sahip bir lider yapmaktadır. Genel olarak ise Recep Tayyip Erdoğan'ın liderlik özellikleri karizmatik, otoriter ve demokratik faktörler çerçevesinde toplanabilir (Arklan, 2006, s.63).

Yetkili otoritenin dışında güce dayalı otoritenin etkileri de seçmen üzerinde ölçülebilir farklılıklar yaratmaktadır. Türkiye'de otoriter söylem ya da figürlerin oy verme davranışını

1 *Erdoğan yine kuranla seçim meydanlarında*, http://www.cumhuriyet.com.tr/haber/siyaset/283713/Erdogan_yine_Kuran_la_secim_meydanlarinda.html
Seçim öncesi Kuran polemizi yine gündemde, https://www.bbc.com/turkce/haberler/2015/05/150505_kuran_polemik_rengin_arslan

nasıl etkilediğini ortaya koyan araştırmalara bakıldığında seçmenlerin otoriteye destek verdiklerine yönelik bulgulara rastlanmaktadır. 1.013 kişi üzerinde gerçekleştirilen bu araştırma sonuçlarına göre kanunlara uymaya ve otoriteye destek vermeye dair eğilimin olduğu görülmektedir (Demirtaş, 2017, s.40). 1900-1945 arasında doğan bireyleri temsil eden ve sessiz kuşak ismi verilen yaş grubu için de liderlik biçimleri doğrudan ve komuta kontrole dayanmaktadır. Bu kuşağın benimsediği liderlik tarzı otoriter liderliktir (Göktaş ve Çarıkçı, 2015). Genç seçmenler söz konusu olduğunda da sonuç pek değişmemektedir. Gençler üzerine yapılan bir araştırmada liderin otorite sahibi olmasının 5’li likert ölçeği üzerinden 4,00 ortalamaya sahip olduğu anlaşılmıştır (Polat ve Küller, 2006).

Türk seçmenin güce dayalı otoriteden nasıl etkilendiğine dair verilebilecek iyi bir örnek İHA’nın 04.06.2018 tarihli videolu haberinde (https://www.youtube.com/watch?v=P_ULQ4ERoAQ) yer almaktadır. Dönemin Cumhurbaşkanı aday Muharrem İnce ile bir seçmen arasında geçen diyalogda, İnce’ye Trabzon’da bisiklete binmesi hatırlatılmış ve seçmen tarafından İnce’ye “Oraya (Trabzon) uçakla çıkılır, bisikletle mi çıkılır, vallahi çok güldüm sana.” sözleri sarf edilmiştir. Bu ifade Hofstede’nin 1980’li yıllarda toplumların “kültürel boyutlar”ını araştırdığı çalışmasında geçen “güç aralığı” boyutunu akla getirmektedir. Bu boyuta göre, Latin Amerika, Afrika, Asya ve Doğu Avrupa gibi güç aralığı geniş toplumlarda eşitsizlik doğal karşılanır ve hiyerarşi bir ihtiyaç olarak görülür, toplumda güçlü olanların ayrıcalıklı olmaları normal kabul edilir ve bu duruma itiraz edilmez (Hofstede ve Bond, 1984). Diyalogdaki ifade ayrıca, kendisi uçağa binecek ekonomik güce sahip olmasa dahi, seçmenin, onu temsil edecek liderin kendinden yüksek standartlara sahip olmasına yönelik bir talebi olduğunu da göstermektedir. Diyalogun devamında ise İnce’nin “Bisikleti oraya getirdiler, ben getirmediğim” demesi üzerine seçmen, “Sen herkesin dediğini yaparsan nasıl Cumhurbaşkanı olacaksın?” ifadesini kullanmıştır. Buradan güce dayalı otoriteye itaat etmenin doğu toplumlarındaki biat kültürünün bir uzantısı olarak karşımıza çıktığını görmekteyiz. Güce dayalı otoritenin egemen olduğu toplumlarda gücün kaynağını sorgulamak yerine güce itaat etmek sıklıkla gözlenen davranış biçimidir.

5.6. Azlık

Azlık maddesi, davranış değişikliği yaratmada etkili bir faktör olmasına rağmen etki ettiği davranış biçimlerinin başında siyasal davranış gelmemektedir. Örneğin tüketim davranışlarını daha çok etkilediği rahatlıkla ifade edilebilirken, oy verme davranışı aynı şiddette etkilediği söylenemez.

Azlık, kıt olan, engellenen, yasaklanan şeylere duyulan ilgi ile açıklanabilir. Örneğin, Kelly ve Cook (2011, s.1,7) “İnternette Özgürlük” isimli kitaplarında Youtube’un Türkiye’de iki yıldan fazla süre resmi şekilde 27 Mart 2014 tarihinde yasaklandığını ve bu süre zarfında Youtube’un Türk kullanıcılar arasında en popüler sekizinci internet sitesi olarak kalmaya devam ettiğini söylemektedirler (Neuman, 2018, s.266).

Bu madde siyasal iletişimde yasaklanan, kısıtlanan ya da az olan şeylere duyulan ilgiyle ölçülebilir. IPSOS Sosyal Araştırmalar Enstitüsü'nün 1.383 seçmen üzerinde yaptığı araştırma (2014) erişimi engellenen sosyal medya ağları Twitter ve Youtube'un AK Parti seçmeninin ezici çoğunluğunun oy tercihini etkilemediğini, MHP'li seçmenin yarısında oy tercihini etkilemediğini, CHP seçmeninin ise "parti tercihim kuvvetlendi" dediğini ortaya koymuştur. AK parti seçmeninin sosyal medya engeline yönelik araştırması yasakların yüzde 82.3'ü "hayırlı etkili olmadı" derken, yüzde 11,9'u "evet etkili oldu, parti tercihim kuvvetlendi" ve yüzde 3.6'sı ise "evet etkili oldu, parti tercihim değişti" şeklinde cevap vermiştir (<http://www.arastirmakutuphanesi.com/30-martta-oy-tercihlerinde-neler-etkili-oldu/>).

6. SONUÇ

Gerçekleştirilen literatür taramaları neticesinde Cialdini'nin ikna sürecinde bireyleri psikolojik olarak etkileyen ve davranış değişikliğine sevk eden 6 tekniğin her birinin siyasal iletişim sürecinde siyasi partiler tarafından seçmenler üzerinde uygulandığı ya da rol oynadığı anlaşılmıştır.

Çalışma kapsamında incelenen üç parti de iknanın 6 tekniğini çeşitli şekillerde kullanmıştır. Beğeni tekniğinden üç siyasal partinin de yararlandığı görülürken, tutarlılık ve bağlılık tekniğinin CHP açısından daha ön planda tutulduğu idrak edilmektedir. Özellikle AK Parti tarafından karşılık yaratma tekniğinin iktidar olmanın getirdiği imkânlarla yoğun şekilde kullanıldığı tespit edilmiştir. Yapılan araştırmalara göre, otorite unsurunun Türk seçmeninin büyük bir bölümü açısından belirleyici bir teknik olduğu görülmektedir.

Bir kimseden bir şey talep etmeden önce ona reddedemeyeceği bir teklifte bulunmak olarak özetleyebileceğimiz karşılık yaratma tekniği özellikle seçim öncesi vaatlerde kullanılmaktadır. Vaatlerin içerikleri her siyasi partinin seçmen tabanının beklentileri doğrultusunda şekillendirilerek etkinin daha da artırılması sağlanmıştır. Tutarlılık tekniği seçmenlerin bir önceki seçimde oy verdikleri partiye oy vererek kendileriyle çelişmeme ihtiyaçlarını gidermeye yönelik gerçekleştirdikleri bir davranış olarak karşımıza çıkmıştır. Bu, seçmenin partisine yönelik bağlılıklarını göstermek için geliştirilen bir yöntemdir.

İnsan doğasının gereği olan toplumsallık, toplumsal kanıt tekniği ile açıklanmaktadır. Seçmenler kendilerinden önce gelen aile fertlerine sadık kalarak oy verme geleneklerini sürdürmek istemektedir. Buna ek olarak medyada yer alan toplumun büyük çoğunluğunun belirli bir partiyi desteklediği yönündeki içerikler, kendi sosyal çevresinin çoğunluğunun oy verme eğilimi de kişinin kendini bu çoğunluğun dışında hissetmemek için seçim davranışını etkilemektedir.

Seçmenin beğendiği ve tanıdığı adaya oy verme eğilimi her zaman daha yüksektir. Beğeni, karizma ve bilinirlik adaylar için seçilme şansını artıran unsurlardır. Otoriter figürlerin

önderliği Türk toplumunda talep edilen bir liderlik türüdür. Toplum tabanı kendinden güçlü, varlıklı ve dominant figürlere kendilerini yönetmeleri için yetki verme eğilimindedir. Azlık, siyasal iletişimde en az kullanılan teknik olarak karşımıza çıkmıştır. Yasaklanan, engellenen sosyal ağların ya da içeriklerin oy verme davranışı üzerindeki etkisi iktidar partisi seçmeninde yok denecek kadar azken, muhalif parti seçmeninde bu etki çok daha yüksektir. Her seçim dönemi tercihli ya da tercihsiz olarak maruz kaldığımız siyasal iletişim süreçlerine bilimsel ikna teknikleriyle yaklaşan bu çalışmanın alandaki boşluğu doldurması temenni edilmektedir. Sonuç olarak evrensel olduğu bilimsel araştırmalarla ortaya konulan tekniklerin Türk seçmenler üzerinde de uygulandığı söylenebilmektedir.

KAYNAKÇA

- AK Parti. (2018). *Cumhurbaşkanlığı seçimleri ve genel seçimler seçim beyannamesi*.
- Amblee, N. (2011). Harnessing the influence of social proof in online shopping: The effect of electronic word of mouth on sales of digital microproducts. *International Journal of Electronic Commerce*, 16(2), 91-114.
- Arklan, Ü. (2006). Siyasal liderlikte karizma olgusu: Recep Tayyip Erdoğan örneğinde teorik ve uygulamalı bir çalışma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(4), 45-65.
- Aydemir, S. R. (2001). Siyasal toplumsallaşma. *Mevzuat Dergisi*, 46(2), 1-7.
- Bakır, K. (2015). Hannah Arendt'te kötülük problemi. *Uludağ Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Felsefe Dergisi*, 25(2), 97-113.
- Başarı, M. (2017). Seçmenlerin oy verme davranışları ile liderlerin hitaplarında aradıkları ikna bileşenleri ve üslup çeşitleri arasındaki ilişki. *İnönü Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi (İnif E-Dergi)*, 1(2), 218-233.
- Başsoy, A. İ. (2011). *AKP Neden Kazanır? CHP Neden Kaybeder?*, İstanbul: Pegasus Yayınları.
- Bauman, Z. (2016). *Sosyal medya bir tuzak*. Raportör: Samuel Sanhcez, <http://vesaire.org/zygmunt-bauman-sosyal-medya-bir-tuzak/>
- Bilecen, H. (2016). Understanding voting behavior in Turkey: Ethnicity vs. religion. *Akademik Bakış Dergisi*, 56(3), 531-553.
- Binmore, K. (1994). *Game theory and the social contract playing fair*. Cambridge, MA: The MIT Pres.
- Blass, T. (1999). The Milgram paradigm after 35 years: Some things we now know about obedience to authority. *Journal of applied social psychology*, 29(5), 955-978.
- Bond, R. M. (2012). A 61-million-person experiment in social influence and political mobilization. *Nature*, 489 (7415), 295-298.

- Bornstein, R. F. (1987). The generalizability of subliminal mere exposure effects, Influence of stimuli perceived without awareness on social behavior. *Journal of personality and social psychology*, 53(6), 1070-1079.
- Burger, J. M. (2004). What a coincidence! The effects of incidental similarity on compliance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(1), 35-43.
- Cialdini, R. (2006). *The psychology of Persuasion*. Harper Collins e-books.
- CHP (2018). Millet için geliyoruz seçim bildirgesi.
- Demirtaş, M. C. (2017). Siyasal değerlerin seçmen davranışlarına yönelik etkileri üzerine bir araştırma. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(1), 33-52.
- Doğan, S. (2018). KONDA seçmen kümeleri CHP seçmenleri. http://konda.com.tr/wpcontent/uploads/2018/05/KONDA_SecmenKumeleri_CHP_Secmenleri_Mayis2018.pdf
- Efrain, M. G. (1974). Voters vote beautiful: the effect of physical appearance on a national election. *Canadian Journal of Behavioural Science/Revue canadienne des sciences du comportement*, 6(4), 352-356
- Emswiller, T. D. (1971). Similarity, sex, and requests for small favors. *Journal of Applied Social Psychology*, 1(3), 284-291.
- Erkan, A. R. I., Yılmaz V. & Başkan E.. (2015). Seçmen oy verme davranışlarının betimlenmesi için bir yapısal eşitlik model önerisi: Yalova ili mahalli idareler seçimi örneği. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 7(3), 1-17.
- Festinger, L. (1962). *A theory of cognitive dissonance*. (2. Edition). Stanford University Press.
- Freedman, J. L. (1966). Compliance without pressure: the foot-in-the-door technique. *Journal of personality and social psychology*, 4(2), 195.
- Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American sociological review*, 25(2) 161-178.
- Göksu, O. (2018). *Siyasal Liderlik ve R. Tayyip Erdoğan'ın Liderlik Kodları*. Konya: Literatürk Yayınları.
- Göktaş, P. & İ. H. Çarıkçı. (2015). Kuşakların siyasal iletişim kültür ve liderlik açısından değerlendirilmesi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1), 7-33.
- Grant, N. K. (2010). Exploring the efficacy of compliments as a tactic for securing compliance. *Basic and Applied Social Psychology*, 32(3), 226-233.
- Güven, S. (2016). Türkiye'de siyasal hayatta dönüşüm ve lider odaklı siyaset. *Selçuk Üniversitesi İletişim Fakültesi Akademik Dergisi*, 9(3), 90-118.
- Hadnagy, C. (2013). *Sosyal Mühendislik İnsan Kandırma Sanatı*. (Erol B., Tuncer F., Çev.), İstanbul: Paloma Yayınevi.

- Helm, C. & Morelli, M. (1985). Obedience to authority in a laboratory setting: Generalizability and context dependency. *Political Studies*, 33(4), 610-627.
- Heywood, A., (2013). *Siyaset*. (Özipek B. B., Çev.), İstanbul: Adres Yayınları.
- Hofstede, G. & Bond, M. H.. (1984). Hofstede's culture dimensions. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 15(4), 417-433.
- Hu, S. L. (2018). Engaging scientists in science communication: The effect of social proof and meaning. *Journal of Cleaner Production*, 170, 1044-1051.
- IPSOS (2015). 2105 Genel Seçim Sandık Sonrası Araştırması. http://www.arastirmakutuphanesi.com/wp-content/uploads/2015/06/Ipsos_SandikSonrasi_CNNTURK-web2.pdf
- IPSOS (2014) 30 Mart'ta Oy Tercihlerinde Neler Etkili Oldu? <http://www.arastirmakutuphanesi.com/30-martta-oy-tercihlerinde-neler-etkili-oldu>
- İHA'nın Haberi (2018) Muharrem İnce İle Trabzonlu Kadın Arasında İlginç Diyalog, https://www.youtube.com/watch?v=P_ULQ4ERoAQ
- Jacob, C. G. (2015). Effect of an unexpected small favor on compliance with a survey request. *Journal of Business Research*, 68(1), 56-59.
- Jamar, S. D. (2008). Aristotle teaches persuasion: The Psychic connection. *Scribes Journal of Legal Writing* 61 (8).1-27
- James, H. (2000). *Aristotle on Rethoric, the History of Rethoric: An İntroduction*, 2. Edition (E-book).
- Judge, T. A. (2004). The effect of physical height on workplace success and income: preliminary test of a theoretical model. *Journal of Applied Psychology*, 89(3), 428-441
- Kalender, A. (2005). *Siyasal İletişim Seçmenler ve İkna Stratejileri*. Konya: Çizgi Kitapevi.
- Kelly, S. & Cook, S. (2011). *İnternette Özgürlük: İnternet ve Dijital Medyanın Küresel Bir Değerlendirmesi*, Washington D.C: Freedom House.
- Lazersfeld, P. F., Berelson, B. & Gaudet, H. (1955). *The People's Choice*. New York: Columbia University Pres.
- Lefkowitz, M., Blake R. R. & Mouton J. S. (1955). Status factors in pedestrian violation of traffic signals. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51(3), 704-706
- Luecke, R. (2007). *Güç, Etki ve İkna*. (Parlak, T., Çev.), İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Lynn, M. (1989). Scarcity effects on desirability: Mediated by assumed expensiveness?. *Journal of Economic Psychology*, 10(2), 257-274.
- Marlowe, C. M. (1996). Gender and attractiveness biases in hiring decisions: Are more experienced managers less biased? *Journal of applied psychology*, 81(1), 11-21.
- McCormack, K. C. (2014). Ethos, pathos and logos: The benefits of aristotelian rhetoric in the courtroom. *Washington University Jurisprudence Review*, 7 (1), 131-154.

- McNair. (2003). *An introduction to political communication*. Fifth Edition, New York: Routledge.
- MHP (2015, 2 Haziran). 7 Haziran 2015 seçim beyannamesi. https://www.mhp.org.tr/usr_img/mhpweb/MHP_Secim_Beyannamesi_2015_tam.pdf adresinden alındı.
- MHP (2018, 12 Haziran). 24 Haziran 2018 milletvekili genel seçimi seçim beyannamesi. https://www.mhp.org.tr/usr_img/_mhp2007/kitaplar/24haziran2018_secim_beyannamesi_tam_web.pdf 2018 adresinden alındı.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67(4), 371–378.
- Neuman, R. (2018). *Dijital Fark*. (Metin, G. Çev.). İstanbul: The Kitap.
- Neuman, W. L. (2006). *Toplumsal Araştırma Yöntemleri: Nitel ve Nicel Yaklaşımlar*. (Özge, S. Çev.), Ankara: Yayın Odası Yayınları.
- Özgül, B. (2015). Türkiye nasıl bir siyasi liderlik istiyor?. *Toplum ve Demokrasi Dergisi*, 9(19-20), 149-176
- Özkan, A. (2007). *Siyasal İletişim Stratejileri*. İstanbul: Tasam Yayınları.
- Özkiraz, A. & Maral, S. (2011) Lider özelliklerinin seçmen tercihlerine etkisi: Diyarbakır–Tokat örneği. *Ekev Akademi Dergisi*, 15(49), 271-292.
- Polat, C. & Külter B.. (2006) Genç ve potansiyel seçmenler gözüyle siyasi lider özelliklerinin değerlendirilmesi: Siyasal pazarlama Bakış açısıyla lise ve üniversite öğrencileri üzerine bir uygulama. *Siyasal/Journal of Political Sciences*, 35 (2), 191-213.
- Rankin, F. W., Schwartz, S. T. & Young, R. A.. (2008). The effect of honesty preferences and superior authority on budget proposals. *The Accounting Review*, 83(4), 1083-1099.
- Regan, D. T. (1971). Effects of a favor and liking on compliance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7(1), 627-639.
- Rogers, R. W. (1973). Obedience to authority: Presence of authority and command strength. In annual convention of the Southeastern Psychological Association.
- Rosenfeld, P. K. (1986). Decision making: A demonstration of the postdecision dissonance effect. *The Journal of social psychology*, 126(5), 663-665.
- Saygılı, R. (2014). Siyasi lider söylemlerinin vatandaşların siyasi parti tercihi üzerindeki olası etkileri, 2011 genel seçimlerine yönelik bir alan araştırması. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 32(4), 103-113.
- Salmon, S. J., De Vet, E., Adriaanse, M. A., Fennis, B. M., Veltkamp, M., & De Ridder, D. T. (2015). Social proof in the supermarket: Promoting healthy choices under low self-control conditions. *Food Quality and Preference*, 45(2), 113-120.
- Seiter, J. (2007). Ingratiation and gratuity: The effect of complimenting customers on tipping behavior in restaurants. *Journal of Applied Social Psychology*, 37(2), 478–485.

- Shanab, M. E. (1977). A behavioral study of obedience in children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35(7), 530-536
- Shearman, S. M. (2007). Even a penny will help: Legitimization of paltry donation and social proof in soliciting donation to a charitable organization. *Communication Research Reports*, 24(4), 271-282.
- Sherif, M., Harvey O. J., White, B. J., Hood W. R. & W. C. Sherif. (1961). Intergroup conflict and cooperation: The Robbers Cave experiment. <http://livros01.livrosgratis.com.br/ps000162.pdf>
- Stulp, G. B. (2013). Tall claims? Sense and nonsense about the importance of height of US presidents. *The Leadership Quarterly*, 24(1), 159-171.
- Turan, İ. (1976). *Siyasal Sistem ve Siyasal Davranış*. İstanbul: Der Yayınları.
- Türkkan, R. O. (1998). *İkna ve Uzlaşma Sanatı*. İstanbul: Hayat Yayınları.
- Uruş, A. (2015). En beğenilen liderler. HaberTürk. <https://www.haberturk.com/gundem/haber/1138319-en-begenilen-liderler#>
- Uysal, B. (1998). *Siyaset Yönetim Halkla İlişkiler*. Ankara: Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü.
- Yıldırım, Y. (2012). İletişimsel eylem kuramı ışığında siyasal iletişim ve AK Parti Örneği. *Akademik İncelemeler Dergisi*, 7(1), 195-226
- YSK. (2018, 21 Eylül). Seçim arşivi. www.ysk.gov.tr adresinden alınmıştır.
- Woodside, A. G. (1974). The effect of salesman similarity and expertise on consumer purchasing behavior. *Journal of Marketing Research*, 11(2), 198-202.
- Worchel, S., S. Arnold & M. Baker. (1975). The effects of censorship on attitude change, The influence of censor and communication characteristics. *Journal of Applied Social Psychology*, 5(3), 227-239.
- Zajonc, R. B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9(22), 1-27

INTERPRETING PERSUASION IN POLITICS THROUGH THE WORKS OF ROBERT B. CIALDINI

Esra BOZKANAT* 
Oğuz GÖKSU** 

This study aims to reveal how the persuasion techniques determined by Robert Cialdini exist in Turkish politics. In this sense, the study examines the Justice and Development Party (JDP), National Movement Party (NMP), Republican People's Party (RPP) to understand whether they used any of the six techniques defined in Cialdini. The sampling of the study consists of June 24, 2018, General Election Declarations and previous field surveys in the literature.

Cialdini (2006) states that persuasion is based on six basic techniques. These are reciprocity, consistency, liking, consensus, authority, and scarcity. These six principles, which claim to be universal and scientific, constitute the theoretical framework of the study. The rule of reciprocity means that we want to return the same benefit that someone has provided us. We believe that due to the reciprocity rule, future favors, gifts, invitations and the like must be reimbursed. The impressive aspect of this rule is that the sense of responsibility that comes with it is spread to human culture (Cialdini, 2006). That principle of persuasion is confirmed within many studies (Regan, 1971; Jacob, 2015; Binmore, 1994) Consistency is simply based on our almost obsessive desire to be consistent (and appearing) with what we already do. After making a choice or taking a step, we face personal and interpersonal pressures to act consistently with this commitment. These pressures lead us to respond in a way that justifies our previous decision (Cialdini, 2006). There are plenty of empiric studies show that consistency is efficient for persuasion (Festinger, 1962; Rosenfeld, 1986; Freedman, 1966). In general, when we are not sure of ourselves and when the situation is uncertain and uncertainty persists, we accept the behavior of others as correct (Cialdini, 2006). Salmon, et al., 2015; Hu, 2018; Shearman, 2007; Amblee, 2011 state that people refer to other people when they are undecided. This is called Consensus. According to Cialdini, there are several conditions for liking a person. These are physical attraction, similarity,

* Kırklareli University, Department of Audio-Visual Techniques and Media E-mail: ebozkanat@klu.edu.tr

** Gaziantep University, Department of Public Relations and Publicity, E-mail: oguzgoxsu@gmail.com

praise (compliment), familiarity and cooperation (Cialdini, 2006). Following studies confirm his claim (Efrain, 1974; Marlowe, 1996; Judge, 2004; Stulp, 2013; Emswiller, 1971; Woodside, 1974; Seiter, 2007; Burger, 2004; Grant, 2010; Bornstein, 1987; Sherif, Harvey, White, Hood and Sherif, 1961). The following studies show that people obey orders when they are under pressure of an authority figure. Blass, 1999; Rogers, 1973; Rankin, Schwartz & Young 2008; Helm, 1985; Shanab, 1977; Milgram, 1963; Lefkowitz, Blake & Mouton, 1955). There is a common perception that less is more valuable. In a study that found scarcity to increase the desirability of objects, it was found that the effect of scarcity on desirability stems from the assumption that less is more expensive. When individuals do not know how much wine costs, the element of scarcity suggests that wine is more valuable (Lynn, 1989).

The research is a qualitative study. In this study, the literature review was conducted based on 6 persuasion techniques of Cialdini. Literature review consists of books, corporate publications and policy documents, articles, reports, theses, newspapers, and columns. (Neuman, 2006).

Three techniques of reciprocity, consistency, and consensus were obtained from the election declarations of June 24, 2018. These techniques are included in election declarations since they offer a promise, expectation or interest opportunity. The next three techniques – scarcity, authority, and liking – were not found in the election declarations. Therefore, the evidence of the last three techniques were obtained from the previous research. Following section of the paper reveals the findings of the six techniques of existence in Turkish Political arena.

The Republican People's Party (RPP) voters demand for Commitment to Atatürk's principles and reforms freedom, democracy, and human rights issues are the most critical issues (RPP, 2018). When the general rhetoric and political promises of the Nationalist Movement Party (NMP) are examined, it is seen that the voters are engaged in politics on the axis of Turkish nationalism (NMP, 2015). The Justice and Development Party (JDP) advocates conservative democracy and embraces one nation, one flag, one country, one state (JDP, 2018). Since 2002 it has been managing Turkey. Infrastructure, transport, health and social services, these activities directly touch the lives of middle and lower-income citizens (JDP, 2018). It can be said that in order to ensure that the JDP continues its services in the next elections, it provides a response to the citizens in terms of improvements in the field of health, improvements in infrastructure and positive activities in the field of transportation, which significantly facilitate the daily life of the citizens.

While some of the RPP voters state their support for the RPP, they have stated that they have voted for the RPP for 2-3 generations (Doğan, 2018). In this approach, it is seen that the voters, which is referred to as the RPP regular voter, is politically favorable to the RPP as a family tradition. It is seen that these voters have a clear commitment to the political party (Başsoy, 2011).

The public opinion results published before the elections are thought to have 5 different effects on voters. Two of these effects indicate that voters can act in the context of social evidence. Favorite Party Effect (Bandwagon Effect): Individuals generally want to be on the winning side. Consequently, undecided voters may take a stand in favor of the leading political party or candidate by looking at public opinion results. Precautionary Voting Effect: Some of the voters cast their votes after evaluating the results of public opinion polls. At this point, the voter follows the opinion of the majority in order to avoid the threat of exclusion by the social environment and uses the vote in favor of the major political

party, in other words, the political party or candidate that appears to be leading according to the research results (Lazersfeld, Berelson & Gaudet, 1955, p.74-75; Kalender, 2005, p.108-109).

The study that was made by Andy-Ar, contains 1764 voters. 25.1% of the respondents answered Recep Tayyip Erdoğan to the question “Which political leader do you like the most? ”. While 17.8% of the participants answered Ahmet Davutoğlu, RPP’s leader Kemal Kılıçdaroğlu took third place with 17.7% (Uruş, 2015).

The effects of power-based authority create measurable differences in voters. According to the results of a study conducted on 1,013 people, there is a tendency to comply with the laws and to support the authority (Demirtaş, 2017, p.40).

IPOS (2014) Social Research Institute conducted research on 1,383 voters. Most of the JDP voters did not affect by blocking access to social media networks, such as Twitter and Youtube. Half of the MHP state that it did not affect the choice of votes, the RPP voters have revealed that their party preference strengthened.

As a result of the research, it was understood that each of the 6 techniques that influence individuals psychologically and led to behaviour change during the persuasion process of Cialdini was applied or played a role by the political parties on the literature surveys voters. All three parties used in the study used the six techniques of persuasion in various ways. While it is seen that three political parties have benefited from the appreciation technique, it is understood that the technique of consistency and loyalty is more prominent in terms of RPP. Especially, it was determined that the technique of creating a response by the JDP was used intensively with the opportunities of being in power. According to researches, the element of authority is a decisive technique for the majority of Turkish voters.

Keywords: Persuasion, persuasion science, persuasion techniques, Robert Cialdini

OSMANLI SEFARET VE ŞEHBENDERLİKLERİNİN KALPAZANLIKLARLA MÜCADELEDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

THE ROLE AND IMPORTANCE OF EMBASSIES AND CONSULATES IN STRUGGLING COUNTERFEITING

Muharrem ÖZTEL* 

Öz

Osmanlı sefaret (elçilik) ve şebenderlikleri (konsolosluk) buldukları ülkelerde ve şehirlerde devleti temsilen önemli görevler üstlenmişlerdir. Devletin dış dünyadaki gözü ve kulağı olmak gibi bir misyonla faaliyet gösteren temsilciliklerin en önemli görevlerinden biri, Osmanlı meskûkâtı (madeni para) ve kâğıt parasının sahtelerini dışarıda üretip, içeride başta İstanbul olmak üzere çeşitli vilayetlerde piyasaya süren muhtelif ülke vatandaşı yabancı kalpazanlarla sorunun kaynağında mücadele etmek olmuştur. Sefaret ve şebenderlikler görev yaptıkları ülke ve şehirlerde kalp paraların ve kalpazanların izini sürerek yakalanmalarını sağlamaktan, gerektiğinde bizzat davacı taraf olarak devleti temsilen kalpazanların yargılanma süreçlerini ve mahkemelerini takibe kadar her ne gerekiyor ise üzerlerine düşeni yaparak kalpazanlıkla mücadelede aktif bir rol üstlenmişlerdir. Kalpazanlık sorununa ilişkin resmi yazışmalara yansıyan olaylara bakıldığında, Osmanlı piyasalarında tedavüle sürülen sahte sikkelerin ve kâğıt paranın üretim ve sürümünde yabancıların rolünün son derece fazla olduğu, yabancı ülke ve şehirlerin adının sıklıkla geçtiği görülür. Dolayısıyla buralarda devletin hak ve hukukunu korumakla görevli sefaret ve şebenderliklerin kalpazanlıkla ve kalp paralarla mücadeledeki rolü de o nispette önemli olmuştur.

Anahtar Kelimeler: Osmanlı Devleti, Elçilik/Sefaret, Konsolosluk/Şebenderlik, Kalpazanlık

* İstanbul Medeniyet Üniversitesi, Maliye Bölümü, E-mail: muharrem.oztel@medeniyet.edu.tr

Abstract

The Ottoman embassies and consulates used to take on important missions for representing the state in the countries and cities where they were located. One of the most important duties was the fight against foreign counterfeiters, who were citizens of various countries and produced fake Ottoman coins and paper money outside the country. In the cities they served, they managed to track down fake coins and counterfeiters. They took an active role in the fight against counterfeiting by following the proceedings and the courts. When we look at the events reflected in the official records, it is seen that the role of foreigners was very high in the production of counterfeit coins and paper money in the Ottoman markets, and the name of foreign countries and cities were frequently included. Therefore, the role of the embassies and consulates in the fight against counterfeiting and counterfeit money was quite important.

Keywords: Ottoman Empire, Embassy, Consular, Counterfeiting.

1. GİRİŞ

Osmanlı para tarihinde 19. yüzyıldan başlayıp devletin sonuna kadar devam eden zaman dilimi, para piyasası üzerinden yürütülen kalpazanlığın nitelik ve nicelik bakımından yıllar içinde artarak yaygınlaştığı bir dönemdir. Osmanlı Devleti'nin bu son devresinde artan fırsatları değerlendiren kalpazanlar; sikkelerin, kâğıt paranın ve ziyet altınlarının gerek içeride ve gerekse dışarıda ürettikleri sahtelerini, İstanbul başta olmak üzere çeşitli vilayet piyasalarına sürmekteydi. Bu dönemde ele geçirilebilen madeni veya kâğıt paranın daha önce görülmemiş miktarlardaki sahtesi azımsanmayacak derecede fazlaydı. Döneme ilişkin birçok bilgi ve belge buna işaret etmektedir. Örneğin 1861 yılında, yabancı tüccarların Yunanistan'dan Edirne karayoluyla günde 40.000 ila 60.000 dolaylarında kalp bakır parayı Osmanlı piyasasına soktuğu görülür (BOA, A.MKT.UM, 474/39).¹ Yine benzer şekilde başka bir tarihte 1908 yılı Nisan ayında, Siroz Sancağı'nda şüpheli bulunan ve tahlil için Maliye Nezareti'ne gönderilen 430 adet yeni meteliğin kalp olduğu tespit edilmiştir (BOA, DH.MKT, 2613/22). Gümüş akçeye kıyasla altın paranın kalp olanları da az değildi. Bunlar içinde fındık

1 Aslında, yabancı kalpazanların en uzak kıtalardaki ülkelerden Osmanlı sınırındakilere kadar geniş yelpazede yer alan coğrafyada ürettikleri kalp meskûkâtı (madeni paraları) ve kaimeyi Osmanlı ülkesinde eyalet piyasalarına sürebilmek için kullandıkları en güvenilir, hızlı ve maliyeti düşük yol deniz yoluydu. Örneğin Aralık 1850 tarihli bir belgeye göre Fransız, Avusturya vapurları yanında Yunan ve diğer yabancı yelkenli gemiler kalp para sevkiyatında kalpazanların kullandığı araçlardı. Bu araçlarla gelen yolcular üzerinden kalp kaimeler çıkmaktaydı. (BOA, A.MKT.NZD, 21/99).

rub'iyesi² (BOA, A.MKT.UM, 447/60), yirmilik³ (BOA, DH.MKT, 2237/54), yüzlük⁴ (BOA, DH.MKT, 159/47), beşibiryerde⁵ (BOA, DH.EUM.EMN, 59/1), yarım ve çeyrek mahmudiye (Damalı, 2014, s.2267) gibi muhtelif altın paraların kalp olanları piyasalarda görülmektedir. Özellikle kaime kalpazanlığı son derece yaygın olmuştur. Kaimenin ilk ihraç yıllarında 1840-1858 döneminde piyasadaki 72 milyon kuruşluk kaime ile birlikte 12 milyon kuruşluk sahte kaimenin de tedavülde olduğu bir piyasa söz konusuydu (İbnü'l Hakkı Lütfi, 1908, s.202). Meskûkât müdürü Hasan Ferid'e göre bu dönemde sahte kaimeler çoğunlukla Amerika'da üretilmekteydi (Hasan Ferid, 2008, s.116). Ancak konuya ilişkin birçok belgede Avrupa ülkelerinin adının da sıklıkla geçtiği görülür. Kaynağı ne olursa olsun piyasalarda tedavül eden sahte kaime miktarı çok fazlaydı. Örneğin 1840-1841 (1256) senesine ait İzmir Efrenç Gümürüğü hasılatı içinden 38 bin kuruşluk sahte kaime çıkmıştır. Aynı şekilde yine bu yılda İzmir muhassıllığının⁶ sandığından 12 bin kuruşluk sahte kaime çıkmıştır (BOA, İ.MVL, 25/386; A.MKT.NZD, 190/3). Kalpazanlar ziynet altını piyasasında da aktifti. Örneğin 1902 yılı temmuz ayında, İstanbul Posta Müdüriyeti tarafından tahlile gönderilen 55 adet ziynet altınının kalp olduğu tespit edilmiştir (BOA, DH.MKT, 545/44, varak 38). Burada verilenlerin yanında devlete ait kurumların son dönemde tuttuğu kayıtlar ve oluşturduğu istatistikî bilgiler kalp paraların piyasadaki yoğun varlığına işaret etmektedir. Bu manada 1907-1911/1323-1326 dönemine ait Beyoğlu Polis Müdürlüğü'nün bu bölgede meydana gelen suçları kapsayan suç cetvellerinde kalpazanlığa ilişkin olayların hayli yüksek yansıdığı görülür. Emniyetin verilerine göre 1907-1908/1323 yılında toplam 134 adet kalp akçe kalpazanlığı ve kalp akçe sürücülüğü olayı kayda geçmiştir. Bir sene sonra 1908-1909/1324'de vaka sayısı 116 olmuştur. Takip eden iki yılda 59 ve 48 olay kayda geçmiştir. Bu dört senenin toplamı olan 417 olay, devletin merkezinde dış dünya ile yoğun ticari ilişkilere sahip Beyoğlu piyasasında, kalp paraların tehlikeli boyutlardaki varlığına işaret etmektedir (Öznel, 2019, 195).

- 2 Fındık altını (ve rub'iyesi) ilk Ahmet III'ün tahta çıktığı (1703) yıllarda darp edildi. 23 ayar ve ağırlığı 1 dirhemdir. Selim III zamanında 22 ayarındadır. Mahmut II devrinde 1822 tarihinde rayici 9 kuruştan 11 kuruşa çıkarılmıştır. Çeyreği (rub'ie) ise 3 kuruştur. Sultan Mahmut II'den sonra fındık altını çıkarılmamıştır (Artuk, 1996, s.27-28).
- 3 Halk arasında bu yirmilik altın sikkenin adı mahmudiyedir. Sultan Mahmut II devrinde darp edilmiştir. 8 kırat (1,70) gram ağırlığında ve 830 ayarındadır. Yarım ve çeyreği vardır (Süleyman Sudi, 1982, s.30).
- 4 Bu yüzlük altın mecdiyeler 2 dirhem 4 kırat (7,2 gram) ağırlığında ve 22 ayar ve milim hesabıyla da binde 916,5 ayarındadır (İsmail Galib, 1307, s.440; Süleyman Sudi, 1982, s.34).
- 5 Bu altın mecdiyelere beşyüzlük/beşibirlik'de denilir. 11 dirhem 4 kırat (36 gram) ağırlığındadır (İsmail Galib, 1307, s.440)
- 6 "Muhassıllık", 19.yüzyıl başlarında pek çok sancak muhassıllık şeklinde yönetilmeye başlandı. 1842 yılında muhassıllık sistemi kaldırılarak tekrar iltizam usulüne dönülmüştür. Muhassıllıklar da birleştirilmiş ve eyaletlere defterdar adıyla daha geniş yetkilerle donatılmış maliye memurları gönderilmiştir. (Yılmaz, 2010, s.451).

Bu dönemde ⁷ piyasalarda tedavül eden kalp paraların önemli bir kısmının menşei Osmanlı Devleti'ne yakın ve uzak muhtelif yabancı ülkelerdi. ⁸ Konuya ilişkin kaynaklarda Osmanlı Devleti'nin sınır komşusu olanlardan farklı ve uzak kıtalarda bulunanlara kadar çeşitli ülkelerin adının sıklıkla geçtiği görülür. Kalpazanlığa ilişkin incelenen arşiv belgelerinde ve telif çalışmalarında başlıca adı geçen ülkeler; Yunanistan (BOA, İ.MTZ. (01), 1/12 ve DH.MKT, 114/15 & A.MKT.UM, 474/39), Romanya (BOA, DH.MKT, 313/38 & Y.A.HUS, 312/93), İtalya (BOA, DH.MKT, 2008/92), Bulgaristan (BOA, DH.MKT, 1059/26), Avusturya (BOA, HAT, 685/33266-F & Hasan Ferid, s.127,193), Rusya (BOA, DH.EUM.MH, 271/64), İsviçre (BOA, HR.TO, 81/60 & DH.MKT, 1547/104), Almanya (BOA, BEO, 408/30562), İngiltere (BOA, DH.MKT, 674/62 & BOA, BEO, 2040/152981), Fransa (Ceride-i Havadis, No. 624, 23 Mayıs 1853'den aktaran, Taşkın, 2016, s.13) ve Amerika'dır (BOA, DH.MKT, 1847/27 & DH.MKT, 1847/27). Kaynaklarda genellikle ülke ismi zikredilmeden olayın geçtiği şehir ve adaların isimlerinin zikredildiği de görülür. Bu yerler muhtelif memleketlere ait şehir ve adalardan oluşmaktadır. Başlıca adı geçen yerler; Yunanistan adaları (BOA, A.MKT.NZD, 21/99 & A.MKT.UM, 44/1), Sofya (BOA, HR.SYS, 2694/10), Cenova (BOA, HR.TO, 81/28), Napoli (BOA, HR.H, 169/4), Venedik (BOA, HR.MKT, 251/4), Bolonya (BOA, HR.TO, 433/18), Mesina (BOA, İ.DH, 467/31253), Sardunya (BOA, İ.DH, 467/31253), Parma (Taşkın, 2016,s.13), Cenevre (BOA, HR.TO, 203/21), Ligorna/Livorno (BOA, HAT, 701/33733 D), Preveze (BOA, DH.MKT, 114/15), Birmingham (BOA, DH.SFR (3), 39/2), Viyana (BOA, DH.EUM.KADL, 14/5), Tiflis (BOA, HR.ŞFR.3, 369/46), Batum (BOA, DH.EUM.MH, 271/64), Bombay (BOA, HR.TO, 333/51) ve Newyork'dur (BOA, HR.MKT, 269/27 & HR.H, 114/02).

Kalpazanlık faaliyetlerini yürüten kesimin içerideki ayağı daha çok Osmanlı tebaası gayrimüslimlerdi. Bunlar, uluslararası bir organizasyonla çalışan bir kalpazanlık çetesinin üyesi olarak faaliyet gösterebildikleri gibi müstakil olarak da çalışabilmekteydiler. Kalpazanlığın dış ayağı ise belli bir ülkenin vatandaşlarından oluşan bir kalpazanlık çetesi olabildiği gibi, daha çok, birden fazla ülkenin vatandaşlarından müteşekkil profesyonel ve beynelmilel çalışan bir şebeke de olabilmekteydi. Çünkü yabancı bir ülkeye ait paranın sahtelerinin imal edilip yine o ülkenin piyasalarında tedavüle sürülebilmesi ciddi bir bilgi birikimi, organizasyon

7 Bu soruna ilişkin geçmiş asırlarda yaşanan örnekler de söz konusudur. Örneğin 17.yüzyılın son çeyreğinde bazı Osmanlı şehirlerine gelen gemiler dolusu sahte mangırın menşei Avrupaydı. Avrupa, zaman zaman Osmanlı piyasalarında tedavül eden sahte yabancı paraların da imal yeri idi. Örneğin 17.yüzyılın ortalarında Fransız, İtalyan ve Hollandalı tüccarlar Avrupa'nın muhtelif yerlerinde imal ettikleri dışı ince gümüş kaplı, içi tamamen bakırdan oluşan itibari değeri ile gerçek değeri arasında büyük fark olan kalp Avrupa sikkelerini, ortalama 20 yıl boyunca, Osmanlı piyasalarında tedavüle sürerek yüksek kazançlar elde etmişlerdir. Bu dönemde piyasaların bozuk para ihtiyacını karşılayan bu paraların tedavülüne yetkililer göz yummak zorunda kalmıştır. (Pamuk, 2000, ss.162-164,171).

8 Osmanlı parası üzerinden yürütülen kalpazanlık faaliyetlerinde yabancı ülkelerin ve yabancıların rolünü inceleyen bir çalışma için bkz. (Öznel, 2019a, s.173-220).

ve sermaye gücü gerektirmekteydi. Yabancı ülkelerde faaliyet gösteren kalpazanların Osmanlı sikkelerinin, kâğıt parasının ve ziynet altınlarının sahtelerini dışarıda üretmesinin çeşitli nedenleri vardı. Dışarıda bu faaliyetler kalpazanlar için daha az riskliydi. Bunun yanında teknik ve altyapı bakımından imkânlar daha genişti. Kalpazanlar için en önemlisi dışarı çok daha güvenliydi. Çünkü kalpazanların Osmanlı parası üzerinden çıkar devşirmesi, yabancı hükümet yetkililerinin, dolayısıyla kolluk kuvvetlerinin dikkatini çekecek önemde bir şey/suç değildi.

Yabancı hükümetler ve yerel idari birimler nezdinde, Osmanlı meskûkâtının ve kâğıt parasının sahtelerinin ülkelerinde imali ve buradan Osmanlı memleketine ihracı kendileri açısından üzerine gidilecek derecede önemli bir sorun olarak görülmemiştir. Kuvvetle muhtemel bu durum, bilinçli bir dış politikanın neticesiydi. Çünkü yabancı devletlerin bu görmezden gelme politikasını, kalpazanlığa ilişkin çeşitli ülkelerde mahkemeye intikal etmiş davalarda takındıkları ilgisiz tavırda ve kalpazanlar lehine verdikleri kararlarda görmek mümkündür.⁹ Örneğin Osmanlı Devleti'nin Bombay şehbenderliğinin¹⁰ takip ettiği Osmanlı meskûkâtıyla ilgili bir kalpazanlık davası bu duruma örneklik teşkil edecek niteliktedir. Bombay'da şehbenderliğin çalışmaları neticesinde tespit edilen bir kuyumcu adlı¹¹,

9 Yabancı devletlerin bu tutumuna örnek olacak muhtelif örnek dava mevcuttur. Yabancı devletlerin bu konudaki politikasını açık eden benzer bir yargı kararı da 1880-1881(1298) tarihinde İsviçre'den örnek verilebilir. Burada bir kalpazanlık davasını yürüten mahkeme, Osmanlı meskûkâtının taklitleri olarak imal edilen kalp paraların İsviçre hükümeti nezdinde kabul edilen paralardan olmadığı gerekçesiyle dava ile ilgili cezai bir işlem gerekmediğine hükmetmiştir. (Hasan Ferid, 2008, s.193). Yine benzer sonuçlu bir başka örnek dava da 1858 yılında New York'ta, aldığı bir sipariş nedeniyle matbaasında sahte kaimeler basan matbaacı Harrison'un mahkemede; "*bastığı şeylerin Çince etiketler olup, Osmanlı kaimesi olduğunu bilmediğini*" beyan etmesiyle birlikte beraat etmesidir (BOA, HR.H, 114/2). Bu davalar gösteriyor ki Osmanlı meskûkâtı üzerinden gerçekleştirilen nitelikli kalpazanlığın daha çok yabancı ülkeleri kendine üs seçmesi ve yabancı kalpazanların ürettiği kalp paraları buralardan Osmanlı piyasalarına sürmeyi tercih etmesinin temel nedenlerinden biri bu hükümetlerin bu konuda takip ettikleri dış politikalarıyla da doğrudan ilişkilidir.

10 Şehbender, bir devlet tarafından diğer devletin ticaret merkezi olan bir şehir veya iskelesinde tebaasının hukukunu müdafaa için, ticari iş ve ilişkilerine nezaret etmek üzere tayin edilen memur veya konsolostur. Şehbenderlik ise bu memurun vazifesi ve memuriyet sıfatıdır. (Şemseddin Sami, 1989, s.790). Saltanat-ı Seniyye Şehbenderleri Nizamname-i Dâhilîsi 1.kısım 1 ve 2. maddelere göre; şehbenderler muvazzaf (vazifeli) ve fahri olmak üzere iki kısma ayrılmıştır. Vazifeli şehbenderler kendi içinde; baş şehbender, şehbender, şehbender vekili veya kançılırya memuru olarak üç çeşitti. Bunlar önem derecesine göre vilayetten livaya kadar farklı idari birimlerde görev yapmaktaydılar. (Saltanat-ı Seniyye Şehbenderlerine Dair Nizamname-i Dâhilîdir, 1890, s.3-4).

11 Sultan Mahmut II devrinde darp edilmiştir. Sultanın mahlasına nispetle "adli altını" adı verilmiştir. Tam, yarım ve çeyrek (rub'iye) olarak üç çeşittir. 1822 tarihli olanlar 19 kırat ayarında iken (1 kırat=0,2 gr) 1823 tarihinde yeniden 17 kırat ayarında olarak (cedid adli) darp edilmişlerdir. Atik adlilerin ayarı milim hesabıyla binde 830, cedid adliler ise binde 748 ayarındadır. (Artuk, 1988, s.389; Süleyman Sudi, 1982, s.30).

yirmilik ve fındık altınını eksik ayar olarak imal edip satmaktan tutuklanıp mahkemeye çıkarılmıştır. Kuyumcu mahkemede; “*bu sikkelerin tedavülde olduğunu bilmediğini, dolayısıyla kalp para niyetiyle imal etmediğini, talep etmeleri nedeniyle kadınlara ziynet eşyası olarak takmaları için imal ettiğini*” söyleyerek kendisini savunmuştur. Mahkeme heyeti bu beyanı asıl kabul ederek; “*zanlıya kalpazan olarak bakılmasının doğru olmayacağına, dolayısıyla kalpazanlık ithamına mahal olmadığına*” hükmedip zanlının beraatına karar vermiştir. Bu kuyumcunun faaliyetleri hakkında bilgi sahibi olan şebenderliğe göre ise bu şahıs uzman bir kalpazandı. Mahkeme, kardeşi de banknot kalpazanlığından hüküm yiyen bu şahıs hakkında tahkikat yapıp nasıl biri olduğunu araştırmamıştı. Suçluları adeta ödüllendiren ve cesaretlendiren bu dava neticesinde şebenderliğin elinden gelen sadece; Bombay’dan Osmanlı ülkesine ihraç edilen malların takip edilerek titiz bir şekilde aranmasına ilişkin önerisini Hariciye Nezareti’ne iletmek olmuştur. (BOA, HR.ŞFR.3, 323/98, varak 7-8). Öyle anlaşılıyor ki kalpazanlara ve kalpazanlık olaylarına karşı yabancı devletlerin ve bunlara ait adli makamların bu kayıtsızlık politikası, Osmanlı Devleti’nin iç ve dış menfaatlerinin korunması ve kullanılması bakımından şebenderliklerin ve sefaretlerin ¹², varlığını çok daha önemli hale getirmiştir. Zira bu dönemde Bâbîâlî’nin yabancı devletler nezdindeki siyasi ve iktisadi gücü ve etkinliği önceki asırlara kıyasla hayli azalmış olup, bu açıktan kaynaklanan sorunların bazılarını uluslararası arenada üstlenme görevini adeta bu temsilcilikler yüklenmiştir. Ancak bu dönemde Osmanlı diplomatlarının sahip oldukları gücün ve imkânların bir yere kadar sınırları olduğunu da ifade etmek gerekir (Ortaylı, 1985, s.280).

2. ELÇİLİK VE KONSOLOSLUKLARIN KALPAZANLIKLA MÜCADELESİ

Osmanlı Devleti ilk defa III.Selim devrinde (1793) Londra, Paris ve Berlin gibi belli başlı Avrupa şehirlerinde daimi elçiler (ikamet elçileri) görevlendirmiştir (Unat, 1968, s.20; İpşirli, 1995, s.9). ¹³ Bu dönemden sonra meydana gelen iç ve dış (Yunan isyanı gibi) bazı gelişmeler neticesinde bir süre bu politika askıya alınmıştır. Görevlendirmeler bir süre sonra, II. Mahmut devrinde 1834’de tekrar başlayarak bir daha kesintiye uğramadan devletin sonuna kadar devam etmiştir. Bu dönemde evvela Paris, Londra, Viyana, Berlin, Petersburg ve Tahran şehirlerinde sefaretler açılmıştır. Bunların haricinde, başlıca Avrupa olmak üzere farklı kıtalarda birçok ülkenin çeşitli şehirlerinde devlet için önemli vazifeler üstlenecek, şebenderler görevlendirilmiştir. ¹⁴ Bunların sayıları zamanla arttırılmıştır. Mesela 1840’ların son-

12 Sefirlik, elçilik (Develioğlu, 1993, s.928).

13 Osmanlı Devleti 18.yüzyılın sonuna kadar ki dönemde elçi görevlendirme işini gerekli oldukça geçici (muvakkat) olarak yapmaktaydı. (Unat, 1968, s.14).

14 1910-1911 (1328) yılı itibarıyla Osmanlı Devleti’nin; Almanya, Fransa, Rusya, İtalya, İran, İngiltere, Amerika, Avusturya-Macaristan, Yunanistan, İsveç, Belçika, Romanya, Sırbistan, Karadağ, Bulgaristan, Hollanda, İspanya, Danimarka, Brezilya, Portekiz, Arjantin, İsviçre ve Norveç devletlerinde görevli şebenderliklerinin ayrıntılı bir dökümü için bkz. (Akpınar, 2001, s.106-112).

larında çeşitli şehirlerde 10 baş şehbender ve 15 şehbender görev yapmaktayken, 1870'lerde bu sayı 26 baş şehbender ile 36 şehbendere kadar ulaşmıştır (Akpınar, 2017, s.134). Nihayet, 19.yüzyılın başından sonuna gelindiğinde fahri olanlarıyla birlikte vazifeli ve fahri olmak üzere 23 ülkede 200'den fazla şehirde görevlendirilen şehbenderler sefirlerle birlikte devletin dışarıdaki adeta gözü ve kulağı gibi faaliyet göstermekteydi (Akpınar, 2001, s.25). Öyle ki Ermeni komitacıların Osmanlı Devleti aleyhinde Avrupa'da özellikle Paris'teki faaliyetlerinden, İtalyan bir grubun Sultan Abdülhamid'e suikast amacıyla hareketlerine kadar iç güvenliğe ilişkin hayati öneme sahip birçok istihbaratı, Hariciye Nezareti'ne dolayısıyla Bâbiâli'ye ulaştırmaktaydılar (Erol, 2014, s.117,131). Bu temsilcilikler görev yaptıkları ülkelerde ve şehirlerde, diğer vazifelerinin yanında¹⁵, Osmanlı parası üzerinden kalpazanlık yapanların tespit edilmesi, tutuklanması ve yargılanması sürecinde son derece hayati öneme sahip roller üstlenmiştir. Kalpazanlık şüphesi olan olay ve kişileri bir istihbarat teşkilatı gibi incelemiş ve takip etmişlerdir.¹⁶ Bu dönemde dünyanın birçok şehrinden devlet merkezine akan bilgi, birinci elden sorunun kaynağından elde edilmesi ve verilecek mücadelenin sıhhati bakımından son derece kıymetli olmuştur. Sefaretler ve şehbenderlikler tarafından verilen istihbarat doğrudan Hariciye Nezareti yoluyla dâhiliye, maliye ve zaptiye gibi ilgili nezaretlere ve burarlardan gerektiğinde eyaletlere ve kazalara kadar ulaştırılmaktaydı (BOA, HR.TO, 116/75 ve 120/87 ve 32/99 ve 333/51).

Osmanlı sefaret ve şehbenderlikleri, kalpazanların dışarıda imal edip hem dış hem de iç piyasaya sürdükleri kalp sikkeler ve kâğıt paralarla mücadelesinde devletin dışarıdaki gözü ve kulağı hükmündeydi. Sorunun kaynağından merkeze ulaştırdıkları belge ve verdikleri istihbarat, kalpazanlara karşı mücadelenin başarıyla yürütülmesi adına her zaman son derece önemli olmuştur. Örneğin Atina'da ikamet eden Osmanlı sefiri Kostaki'nin istihbaratı, İzmir ve başka bölgelere gönderilen birçok sahte sikkenin Yunanistan'ın muhtelif şehirlerinde imal edildiği bilgisini içermekteydi (BOA, İ.MTZ. (01), 1/12). Hariciye Nezareti, sefaretlerden

15 Şehbenderliklerin; görev mahallerindeki Osmanlı tebaasının doğum, evlilik ve ölüm gibi tüm bürokratik işlerini yerine getirmek, tebaanın ve devletin siyasi, adli, ticari, iktisadi tüm haklarını korumak, işlerini yürütmek, lehte ve aleyhte basında çıkan yazıların takibi, tercümesi ve merkeze bildirilmesi gibi çeşitli sorumlulukları vardı. Bu görevler, şehbenderlere ilişkin nizamnamenin 3. kısım 29-37. maddelerinde ayrıntılı bir şekilde açıklanmıştır. (Saltanat-ı Seniyye Şehbenderlerine Dair Nizamname-i Dâhilidir, Konstantinopol, 1890, s.13-14). Toplam 71 maddeden oluşan bu nizamnamenin, 1892'de daha da genişletilerek 191 maddeye çıkarıldığı görülür. (Saltanat-ı Seniyye Şehbenderlerine Dair Nizamname-i Dâhilidir, 1892).

16 Örneğin Hocabey şehbenderi mösyö Hava İranlı bir kalpazanı takip ve yakalatma sürecini Hariciye Nezareti'ne açıklarken "gerek düvel-i mütehabbenin menfaatlerini vikayeye derkar olan gayretime ve gerek vezâif-i memurin-i âcizaneme tertip ve lazım olduğu veçhile bu gibi suistimallerin araştırılıp incelenmesine mecbur olduğumdan merkumun (kalpazanın) bütün hareketleri teşebbüsleri takip edilerek tutuklanmasına muvaffak olunmuştur" diyerek vazife bilinci ve motivasyonunu besleyen nedenleri bu şekilde ifade etmiştir (BOA, HR.TO, 320/14).

aldığı istihbarat ile Romanya'nın bazı şehirlerinde sarraf dükkânlarında kalp altınlar satıldığı ve bunların büyük miktarlarda Osmanlı ülkesine sokulduğu bilgisini Dâhiliye Nezareti'ne ulaştırmıştır. Nezaret ayrıca, mezkûr kalp altınların ithalinin engellenmesi için gerekli tedbirlerin alınması yolunda özellikle Kosova, Manastır, Selanik, İşkodra ve Edirne vilayetleri ile birlikte diğer bütün vilayetlere ve Rûsumat Emaneti'ne durumun tebliğ edilmesini istemiştir (BOA, DH. MKT, 313/38). Bükreş Sefareti bundan 21 yıl sonra 1915 Eylül'ünde yine Romanya'da altın kaçakçılığının arttığını ve Romanya piyasasındaki altının %50'sinin Osmanlı altını olduğu bilgisini vermiştir (BOA, HR.İD, 244/9).

Sefaret ve Şehbenderlikler temsil ettiği devlet adına zaman zaman bulunduğu ülke ve şehirlerde kişileri takip eden bir güvenlik ve istihbarat organı gibi faaliyet göstermiştir. Böylece Hariciye Nezareti de şehbenderlikler vasıtasıyla Osmanlı ülkesine gelen ve haklarında kalpazanlık şüphesi olan şahısların takibini yapabilmıştır. Elde ettiği istihbaratı içeride ilgili idari birimlere ulaştırabilmiştir. Örneğin 1844 yılında birkaç İngiliz Yahudi'sinin beşlik, yirmilik ve on paralık kalp akçeler basıp gönderdiğine ilişkin alınan istihbarat neticesinde bu şahıslar seyahatleri sürecinde takip edilmiştir. İlgili idari birimler şüpheli bu şahıslar hakkında dikkat etmeleri hususunda uyarılmıştır (BOA, HR. SFR.3, 8/136). Bir başka tarihte 1859 yılında Şire şehbenderliği, Beyoğlu'nda ikamet eden Palermo, Roma ve Napoli vatandaşı olan kalpazanlık yaptığı tahmin edilen bazı kişiler hakkında, görevlendirdiği muhbirler vasıtasıyla elde ettiği ayrıntılı istihbaratı Hariciye Nezareti'ne ulaştırmıştır. Şehbenderlik, bunların geçmişte hangi işleri yaptıkları, hangi suçlara bulaştıkları, daha önce nerelerde yaşadıkları, memleketlerindeki ikametleri ve eşkâllerinin ne olduğuna kadar çok ayrıntılı bilgiler vermiştir (BOA, HR.H, 169/4, varak 3-4 ve 9). Yine başka bir olayda kalpazanlar 1902 yılında Niş Baş Şehbenderliği'nin takibine takılmıştır. Hariciye Nezareti, pasaportları vize edilen Nişli Avukat Provolikçeviç ile tüccar olan Yuvan Bankoviç'in piyasaya sahte para sürmek maksadıyla İstanbul'a geldiklerini Dâhiliye Nezareti'ne bildirmiştir. Bu şahısların daha önce sahte Yunan banknotu basmaları nedeniyle Sırp hükümeti tarafından tutuklanmış oldukları bilgisi, haklarındaki olumsuz kanaati güçlendirmiş olmalıdır (BOA, ZB, 78/96 ve DH. MKT, 491/32).

Kalpazanlıkla mücadelede, kalpazanların takip edilmesi veya yakalanması önemli bir aşamaydı ancak tek başına yeterli değildi. Kalpazanların piyasaya sürdükleri kalp paraların tespit edilip temizlenmesi ve tedavülünün engellenmesi de son derece önemliydi. 1903 yılında Osmanlı ve İngiliz meskûkâtı imal edip piyasaya süren bir kalpazan çetesi Malta ve Sıragöze'de yakalanmıştır. Ancak bu çetenin imal ettikleri kalp mecidiyeler Malta, Tunus ve çevre vilayetlerde çoktan piyasaya sürülmüştü. Bu paraların tedavülünün engellenmesi için Sina Baş Şehbenderliği Hariciye Nezareti ve Dâhiliye Nezareti ile birlikte yoğun bir mesai yürütmüştür (BOA, DH.MKT, 642/15). Yakalanan kalp paralara ilişkin numuneler, tedavüle sürülen sahte paralarla mücadelenin bir gereği olarak, merkeze gönderilmekteydi. Örneğin, Torin maslahatgüzarlığı bir kalpazanlık olayında Sardunya'da bulunan kalpazanlarla ilgili

yaptığı inceleme neticesinde tespit ettiği 5 adet sahteyi 5 adet gerçek kaime ile birlikte muayene olunmak üzere Bâbîâlî'ye göndermiştir (BOA, HR.MKT, 230/26 ve 230/84).

Belge ve bilgi akışı çoğunlukla dış temsilciliklerden içeriye doğru olmakla birlikte zaman zaman Devlet Merkezi'nden dış temsilciliklere doğru da olabilmekteydi. Kalpazanlığa karşı verdikleri mücadelede Bâbîâlî'den Elçilik ve şehbenderliklere ulaşan her türlü belge ve bilgi mücadelenin önemli bir diğer ayağını oluşturmuştur. Örneğin 1858 yılında Newyork şehrinde dükkânı bulunan ve burada sahte kaime basan Harrison İstanbul'dan gönderilen istihbarat ile tespit edilebilmiştir. İstanbul'dan Londra elçiliğine buradan da Newyork şehbenderliğine verilen bilgi ile şahsın dükkânında arama yapılmış, daha sonra mahkemede bir şekilde beraat etmiş olsa da, kalpazanlık yaptığı delilleriyle ortaya çıkarılmıştır (BOA, HR.H, 114/2). Benzer şekilde 1893 yılı sonunda Rüsumat Emaneti, Malta'da bulunan bir ticarethanenin, Almanya'nın Saksonya eyaletindeki bir yere çok miktarda mecediye ikilikleri darbu için sipariş verdiği ihbarını almıştır. Maliye Nezareti bu paraların ülkeye sokulmaması için, bu süreçte Berlin sefaretiyle işbirliği içinde çalışmıştır (BOA, HR.İD, 243/11).

Kalpazanlıkla ilişkisi kurulan her bilgi ve belge önemliydi. Dolayısıyla kalpazanlıkla ilgili olması muhtemel her tür ticari işlem temsilcilikler tarafından takip edilmekte ve Bâbîâlî bilgilendirilmekteydi. Örneğin 1874 yılında Paris Sefareti İstanbul'a gönderdiği bir telgrafla, Merkon isimli şahsın Rus parası üzerine Osmanlı sikkesi kalp akçe basmak için Marsilya'dan bir makine sipariş etmiş olduğu bilgisini paylaşmıştır (BOA, HR. TO, 120/87).

Sefaret ve şehbenderlikler, kalpazanlıkla mücadele sürecinde hafife adamlar görevlendirmek, şüphelilerin evlerinde, işyerlerinde arama yaptırmak ve merkeze öneriler iletmek gibi bir dizi çalışma içinde bulunabiliyordu.¹⁷ Örneğin Şire şehbenderliği, meskenlerinde arama yapılmasına rağmen suçüstü yapılamayan ancak kalpazanlık şüphesi de kuvvetli olan

17 Osmanlı Devleti'nin hakkını ve hukukunu korumakla görevli sefaret ve şehbenderliklerin ellerinde delil olması halinde bu tip faaliyetleri ilgili ülkenin kolluk kuvvetleriyle ve adli makamlarıyla birlikte yaptıkları görülmektedir. Ancak bu birimler inisiyatif olarak bizzat kendileri bu tip suç ve suçluları ortaya çıkararak takibini yapma yerine, çoğunlukla Osmanlı temsilciliklerinden talep ve tazyik gelmesi halinde harekete geçmekteydi. Zira kanun dayanağı bakımından bu durum, Osmanlı meskûkâtı hakkında işlenen suçların yabancı ülke kanunlarında suç (kalpazanlık) olarak tanımlanmamasıyla ilgili olmalıdır. Mahkemeye intikal eden davalarda bu husus zikredilmekteydi. Oysa Osmanlı Devleti'nin 1858 tarihli Ceza Kanunu'nun 145 maddesinde yabancı paralarla ilgili benzer teşebbüslerin suç olma özelliği ve cezası belirlenmiştir. (Adliye Nezareti Ceza Kanunname-i Hümayunu, 1335). Çalışma sürecinde incelenen konuyla ilgili arşiv belgelerinde ülkeler arası, işlenen suçlara karşı karşılıklı takip edilecek ortak anlaşmaların olduğuna dair bilgi, belgeye veya ifadeye tesadüf edilmemiştir. Suça ilişkin meydana gelen olaylarda ülkelerin temsilciliklerinin gücü nispetinde takip, yakalama, cezalandırma veya beraat ve benzeri süreçler şekillenmekteydi. Osmanlı parasına ilişkin kalpazanlık olaylarının/davalarının da ilgili sefir veya şehbenderin kişisel gayreti sonucunda yerel idari, adli ve kolluk kuvvetleri ile kurduğu düzeyli ilişkiyle üzerine gidilebildiği görülmektedir.

bazı şahısları tutuklatabilmek için, görevlendirdiği ücretli adamlarla takip ettirmiştir. Şire şehbenderine göre bu olayda tedavüle sürülmüş olan 10 bin kese¹⁸ (1 milyon kuruş) kaime vardı ve bunları piyasadan temizlemek gerekiyordu. Bu yolda şehbenderliğin Hariciye Nezaretine bazı çözüm önerileri olmuştur. Sahtelerin özelliklerini içeren ilanların hazırlanarak halka duyurulması ve sahteleri bollaşan kaimelerin şekillerinin değiştirilip yenilerinin piyasaya sürüleceğinin ve belli bir tarihe kadar eskilerinin Hazine tarafından değiştirileceğinin ilan edilmesi gibi önerilerdi bunlar (BOA, HR.TO, 317/88).

Dışarıdaki temsilcilikler kalpazanlıkla ilgili her türlü bilgi ve belge akışını yöneterek merkezi bilgilendirmekteydi. Bu bilgilendirmede zanlının yakalanabilmesi için eşkâl bilgisi son derece önemliydi. Örneğin, Torin Maslahatgüzarlığı burada yakalanan kalpazanların firar eden arkadaşları olan Philippe Sadofora ve Augustin Mayner Veller isimli şahısların yakalanabilmesi için eşkâllerini Hariciye Nezareti'ne bildirmiştir. Bu kalpazanların eşkâlleri özellikle Dersaadet, İzmir, Selanik, Mısır, Tunus, Trablus valilerine bildirilmiştir. Çünkü bu vilayetler suçluların kaçma ihtimali yüksek olan yerlerdi. Eşkâlde üzerinde durulan işaretler ilgili kişiyi farklı kılan ayırt edici fiziki özelliklerdi. Örneğin yakalanması için çalışma yapılan Philip aslen Romalı olup Torin'de ikamet ediyordu. Hakkâk olan bu şahıs 25 yaşında, kısa boylu, siyah kaşlı, siyah saçlı, kara gözlü, kara sakallıydı. Augustin ise Romalı olup Torin'de yaşıyordu. Kırk-kırkbeş yaşlarında, uzun boylu, fırça sarı saçlı, anlı geniş, kumral kaşlı, bühük mavi gözlü, orta ağızlıydı (BOA, HR.MKT, 235/26).

Sefaretlerin ve şehbenderlerin görev yaptıkları ülkelerdeki hükümetler ve yerel idari birimler nezdindeki teşebbüsleri, kalpazanların yakalanması ve hareket alanlarının daraltılması için son derece önemliydi. Örneğin Şire şehbenderi çarşıda tesadüfen bir dükkânda satıldığını öğrendiği kaimelerin peşine düşmüş, yerel adli birimleri harekete geçirerek bu dükkânda arama yaptırmış ve tuğrasız 48 adet kaime ele geçirmiştir. Gösterdiği gayret neticesinde suçluları tutuklatmıştır (BOA, HR.H, 169/4 varak 4). Tiflis şehbenderliği gümüş mecdiye ve Osmanlı lirası imal eden bir kalpazan çetesini (kumpanyasını) buradaki idari birimler nezdinde gerçekleştirdiği girişimler sonucu yakalatmıştır. Ayrıca, İstanbul Yeni Han'da ve Erzurum'da kendi hesaplarına akçe imal eden çete üyelerinin bulunduğunu bildirerek yakalanmaları için gerekli istihbaratı Hariciye Nezareti'ne ulaştırmıştır (BOA, DH.MKT, 1393/55). Yine bir başka yer ve tarihli örnek olayda Atina Sefareti'nin Dâhiliye Nezareti'ne verdiği bilgiye göre; Patras şehbenderi, mahalli hükümet nezdinde gerçekleştirdiği girişimler ile mecdiyenin sahtelerini imal edip Osmanlı Devleti'nin muhtelif vilayetlerine gönderen Patras'ta bulunan birçok kalpazanın tutuklanmasını sağlamıştır. Bu esnada firar edip Prevez'e kaçan bir kalpazanın yakalanması için ilgili yerin memurlarına şahsın eşkâlini vererek Hariciye Nezareti'ni süreçle ilgili bilgilendirmiştir. Yanya valiliğini de

18 1 kese 500 kuruştur.

olaydan haberdar ederek, kalp akçelerin vilayet dâhilinde tedavülüne engel olmasını istemiştir (BOA, DH.MKT, 633/1).

Şehbenderlikler buldukları ülkelerdeki Osmanlı meskûkâtı üzerinden yapılan kalpazanlığa ilişkin kolluk kuvvetlerinin ve adli makamların işlemlerini de takip etmekteydi. Osmanlı şehbenderliği Tiflis'te kuyumcu esnafından Hacı ve arkadaşları tarafından sahte mahmudiye altınlarının satıldığı ve durumun polis tarafından incelendiği bilgisini vermiştir. Maliye Nezareti, Hariciye Nezareti'nden aldığı bu bilgiyi Dâhiliye Nezareti'ne ulaştırarak bu sahte altınların Osmanlı ülkesinde piyasaya sürülmesi ihtimali nedeniyle tedbir alınması gerektiğini vurgulamıştır. Bu durumun Zaptiye Nezareti, Rüsumat Emaneti, bütün müstakil ve diğer vilayetlere tebliğ edilmesi gerektiği üzerinde durmuştur (BOA, DH. MKT, 285/70).

Osmanlı piyasalarında çeşitli ülkelerin sikkeleri de tedavül etmekteydi. Dolayısıyla kalpazanlar bu paraların sahtelerini de genellikle dışarıda imal edip Osmanlı sınırları içinde piyasaya sürebilmekteydi. Örneğin, Fransa'nın dışişleri bakanı (umur-ı ecnebiye nazırı), Osmanlı Devleti'nin Paris sefaretine çok miktarda sahte frankın Fransa'da imal edilip Osmanlı ülkesine, özellikle İstanbul piyasasına sürüldüğü bilgisini vermiştir. Bu olayda kalpazanlar kullandığı bir kimyevi madde ile gerçek frankların ayarını %17,5 oranında değiştirerek eksiltmekteydi (BOA, TS.MA.e, 1157/63 ve 1139/56). Öyle anlaşılıyor ki Osmanlı sefaret ve şehbenderliklerini kalpazanlıkla mücadelesinde yalnız bırakan yabancı hükümetler söz konusu kendi paraları olduğunda titiz bir çalışma içine girmektedir.

Sefaret ve şehbenderlikler görevleri gereği buldukları ülkelerde basında yer alan devletin menfaatleriyle ilgili haberleri sürekli takip etmekteydi. Bu manada İngiliz gazetesinde yer alan bir haber Tiflis şehbenderliğini harekete geçirmiştir. Bu habere göre Tiflis'te; Osmanlı, Rusya ve İran asıllı vatandaşlardan oluşan, kürek cezasına da mahkûm edilen bir kalpazan çetesi tarafından basılmış büyük miktarda kalp mecdiye bulunmaktaydı. Söz konusu haber şehbenderlikçe yetkili mercilere ulaştırılmış, mezkûr kalp mecdidilerin Osmanlı ülkesine sokulmasının engellenmesi için dikkatli olunması istenmiştir (BOA, DH.MKT, 1711/23).

Yabancıardan oluşan kalpazanlık çeteleri, genellikle çok uluslu ortakları olan bir şirket gibi çalışmaktaydı. Üyelerden biri yakalanıp sorgulandığında diğer üyelerin başka ülke ve şehirlerdeki takibi, yakalanması ve yargılanması sürecinde asıl görev buralardaki sefaret ve şehbenderliklere düşmekteydi. Şehbenderlikler Osmanlı Devleti'yle ilişkili her davayı takiple mükellef değildi. Ancak Osmanlı meskûkâtı ve kâğıt parası söz konusu olduğunda her bir davanın takibi ve her ayrıntının Hariciye Nezareti aracılığıyla devlet merkezine rapor edilmesi gerekiyordu (BOA, HR. ŞFR.3, 323/98, varak 7-8). Özellikle dışarıda yakalanan kalpazanların davalarının devam ettirilmesi, takibi ve suçluların ceza almaları sürecinde dış temsilciliklerin üstlendiği rol son derece önemliydi. Sefaret ve şehbenderlikler kalpazanlık davalarında bazen bizzat davacı taraf olarak bulunmakta mahkemenin Osmanlı devletinin

çıkarları lehine sonuçlanması için üzerine düşeni yapmaktaydı. Kalpazanlık zanlılarıyla ilgili bütün delilleri, bilgi ve belgeleri mahkemeye sunmaktaydı.¹⁹ Örnek bir dava 1859 yılında Birmingham şebkenderi George Richmond Collis tarafından takip edilip yürütülmüştür. Şebkender Collis, yaptığı titiz çalışmalar neticesinde Osmanlı parasının sahtelerini imal ettiren Anthony Calvocoressi ve Moss'un bulunması, yakalanması ve hüküm giymelerini sağlamıştır. Neticede takip ettiği mahkemeye ilişkin bütün dava sürecini hazırladığı ayrıntılı bir raporla merkeze bildirmiştir (BOA, HR.SFR.3, 39/2, 1858 6 24).²⁰

Osmanlı Devleti sınırları dışında sikke ve kâğıt para üzerinden kalpazanlık yapanların sefaret ve şebkenderliklerce yürütülen çalışmalar neticesinde yakalanıp tutuklanma ve yargılanma süreci ciddi bir maliyeti de beraberinde getirmekteydi. Örneğin yukarıda bahsi geçen dava nedeniyle, 1860 yılında İngiltere'de Birmingham Şebkenderi olan Mr.Collis'e kalpazan Calvocoressi ve Moss'un yakalanması ve yargılanma sürecinde harcadığı 350 Lira 10 Şilin ödenmiştir (BOA, HR.SFR.3, 48/13. 1860 01 24). Benzer şekilde İngiltere'de Londra şebkenderi mösyö Zehrab buradaki kalpazanların yakalanması ve yargılanmaları sürecinde 65.999 kuruş harcadığını bildirmiştir. Bu meblağ 1849-1850 (1266) senesi Maliye Hazinesi'nin zuhurat tertibinden kendisine ödenmiştir (BOA, İ.MVL, 222/7517).

3. SONUÇ

19.yüzyıla gelindiğinde, siyasi ve iktisadi başta olmak üzere dünyada meydana gelen birçok gelişme, Osmanlı Devleti'nin beynelmilel arenada çıkarlarının korunması, kollanması bakımından sefaret ve şebkenderlik müessesini daha önce hiç olmadığı kadar önemli bir kurum haline getirmiştir. Dolayısıyla bu dönemde birçok merkezde açılan sefaret ve şebkenderlikler, diğer görevlerinin yanında, bu çağın ikliminde beslenen, büyüyen kalpazanlık gibi uluslararası boyutları güçlü bir sorunla mücadeleyi yürütmek görevini de yüklenmiştir.

Bu dönemde, Osmanlı Devleti'nin birçok şehrinde piyasaya sürülen kalp sikkelerin, sahte kâğıt paraların ve hatta yabancı bazı paraların sahtelerinin en önemli üretim ve sürüm alanı ülke sınırlarının dışında muhtelif yabancı ülke ve şehirlerdi. Bununla birlikte, Osmanlı piyasalarında tedavüle sürülen bu sahte paraların miktarı ve yaygınlığı daha önce görülmediği kadar fazlaydı. Dolayısıyla bu dönemde, yabancı ülkelerin vatandaşı olup adeta uluslararası organizasyonlar şeklinde çalışan kalpazanlarla, kalpazanlık çeteleriyle ve ürettikleri sahte paralarla mücadelenin de yerinde yürütülmesi gerekmektedir. Kalpazanlarla ve kalp paralarla mücadelede başarı elde edilmesi büyük oranda buna bağlıydı. Neticede bu ülkelere ait irili ufaklı birçok önemli şehirde Osmanlı devletinin çıkarlarını gözetmekle görevli sefaret

19 Örneğin Napoli Sefareti, Bolonya'da tutuklanıp mahkeme edilen bir kalpazanlık çetesine ait davanın hükme bağlanabilmesi için daha önce İstanbul'da bulunmuş olan çete üyeleri hakkında ihtiyaç duyulan bilgi ve belgeleri İstanbul'dan isteyerek mahkemeye sunmuştur (BOA, HR.H, 169/5, varak 36).

20 Bu davayı inceleyen bir çalışma için bkz. (Öznel, 2019b, s.229-240).

ve şehbenderliklerin varlığı, dönem boyunca, Osmanlı sikkelerinin ve kaimesinin dolayısıyla para piyasasının korunması için son derece önemli bir işleve sahip olmuştur.

Sefaret ve şehbenderlikler devletin dışarıdaki gözü ve kulağı gibiydi. Bu temsilcilikler yere göre bir istihbarat organı ve kolluk kuvveti gibi çalışmıştır. Görev yaptıkları ülkelerde ve şehirlerde, diğer vazifelerinin yanında, Osmanlı parası üzerinden kalpazanlık yapanların tespit edilmesi, tutuklanması ve yargılanması sürecinde son derece hayati öneme sahip görevler üstlenmişlerdir. Kalpazanlık şüphesi olan olay ve kişileri bir istihbarat birimi gibi incelemiş ve takip etmişlerdir. Yabancı basında lehte ve aleyhte çıkan haberlerin izlenmesi veya Osmanlı tüccarı için piyasalarda var olan fırsatların araştırılması gibi işlerden, devlet aleyhinde gayrimeşru işler peşinde koşanların takibine kadar birçok konuyla ilgilenmek görevleri arasında olmuştur. Devletin menfaatlerini gözetmek gayesiyle elde ettikleri bilgi ve belgeleri Hariciye Nezareti kanalıyla devlet merkezine ulaştırmışlardır. Görev yaptıkları bölgelerde mahalli hükümet yetkilileri ve adli makamlarla sürekli ilişki içinde olarak kalpazanların yakalanmasından dava edilmesine kadar tüm süreçlerin takipçisi olmuşlardır. Çalışmaları neticesinde mahkemeye intikal ettirdikleri birçok davada Bâbîâlî'yi temsilen bizzat davacı olarak mücadelenin tarafı olmuşlardır.

Ancak, sefaret ve şehbenderliklerin verdikleri mücadelede hareket kabiliyetlerinin ve imkânlarının sınırlı olduğunu belirtmek gerekir. Güçlerinin sınırlarını belirleyen en önemli unsur, Bâbîâlî'nin siyasi, askeri ve iktisadi bakımlardan yabancı hükümetler nezdinde sahip olduğu güç ve itibarla doğrudan ilgiliydi. Neticede, uluslararası mevcut konjonktürün kendileri için sağladığı fırsatlar doğrultusunda politika üreten yabancı ülke yönetimleri genellikle Osmanlı parası üzerinden yürütülen sahteciliğe karşı görmezden gelen bir tutum içerisinde olmuştur. Bu ülkelere ait idari ve adli birimlerin kalpazanları teşvik eder mahiyetteki duyarsız politikalarına rağmen, Osmanlı sefaret ve şehbenderliklerinin yerel idari birimleri, kolluk kuvvetlerini ve adli makamları harekete geçirmede bir baskı unsuru olarak etkili oldukları görülür. Bu manada, kalpazanlık çetelerinin buldukları bölgenin idari, adli birimlerinden çok Osmanlı sefaret ve şehbenderliklerinin varlığından ve takibinden çekinerek faaliyetlerini sürdürme gayreti içinde oldukları söylenebilir.

KAYNAKÇA

I. Başbakanlık Osmanlı Arşiv Belgeleri (BOA)

A.MKT.NZD.

190/3, 1272 Z 16; 21/99, 1267 S 18.

A.MKT.UM.

44/1, 1267 S 27; 447/60, 1277 C 27; 474/39, 1277 Za 16.

BEO.

2040/152981, 1321 M 11; 408/30562, 1311 Za 19.

DH. MKT.

285/70, 1312 Ra 22; 313/38, 1312 C 03; 491/32, 1320 M 20.

DH.EUM.EMN.

59/1, 1332 R 14.

DH.EUM.KADL.

14/5, 1329 R 12.

DH.EUM.MH.

271/64, 1335 Z 3.

DH.MKT.

1059/26, 1324 M 22; 114/15, 1311 S 04; 1393/55, 1304 R 23; 1547/104, 1306 M 22; 159/47, 1311 C 10; 1711/23, 1307 Ş 4; 1847/27, 1308 Za 27; 2008/92, 1310 Ra 17; 2237/54, 1317 R 15; 2613/22, 1326 Ra 03; 313/38, 1312 C 03; 545/44, 38.varak, 1320 r 14; 633/1, 1320 L 14; 642/15, 1320 L 27; 674/62, 1320 Z 25.

DH.SFR (3).

39/2, 24 6 1858.

HAT.

685/33266-F, 1254 Z 29; 701/33733 D 1254 N 02.

HR. SFR.3.

8/136, 1844 08 15; 323/98, 1886 04 16, 7-8. varak; 48/13. 1860 01 24; 323/98, 1886 04 16, 7 ve 8. varaklar; 369/46, 1890 03.09.

HR. TO.

120/87, 1874 10 16.

HR.H.

114 02 1858 11 17; 114/2, 1858 II 17; 169/4, 1859 01 11, 3-4,9.varaklar; 169/5, 1859 02 07, 36.varak; 114/2, 1858 11 17.

HR.İD.

243/11, 1893 12 16; 244/9, 1914 09 05.

HR.MKT.

230/84, 1274 B 29; 230/26, 1274 B 24; 235/26, 1274 N 03; 251/4, 1275 M 01; 269/27, 1275 Ca 07.

HR.SYS.

2694/10, 1922 04 11.

HR.TO.

333/51, 1882 12 08; 116/75, 1886 06 27; 120/87, 1874 10 16; 203/21, 1869 05 02; 317/88, 1853 12 22; 32/99, 1886 09 02; 320/14, 1857 07 20; 333/51, 1882 12 08; 433/18, 1859 06 01; 81/28, 1883 08 03; 81/60, 1884 03 20.

İ.DH.

467/31253, 1277 B 18.

İ.MTZ. (01).

1/12, 1257 M 23.

İ.MVL.

222/7517, 1267 Z 25; 25/386, 1257 C 02.

TS.MA.e.

1139/56, 1270 N 10; 1157/63, 1270 N 03.

Y.A.HUS.

312/93, 1312 Ca 14.

ZB.

78/96, 1318 H 04.

II. TELİF ESERLER VE SÜRELİ YAYINLAR

Adliye Nezareti Ceza Kanunname-i Hümayunu. (1335).

Akpınar, M. (2001). *Osmanlı Devleti'nde Şehbenderlik Müessesesi.* (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). Cumhuriyet Üniversitesi, Sivas

Akpınar, M. (2017). 19.yüzyılda batıyla ilişkilerde Osmanlı şehbenderlikleri. *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 41(2). 127-144.

Artuk, İ. (1988). Adli Altını. *İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Ansiklopedisi.* c.1. 389.

Artuk, İ. (1996). Fındık Altını. *İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Ansiklopedisi.* c.13. 27-28.

Damalı, A. (2014). *Osmanlı Sikkeleri Tarihi.* c.8. İstanbul: Nilüfer Damalı Eğitim, Kültür ve Çevre Vakfı.

Develioğlu, F. (1993). *Osmanlıca Türkçe Ansiklopedik Lügat.* Güneşçal, A.S. (Haz). Ankara: Aydın Kitabevi Yayınları.

Hasan Ferid. (2008). *Osmanlı'da Para ve Finansal Kredi Evrak-ı Nakdiye.* Sağlam, M.H. (Haz). C.II. İstanbul:T.C.Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğü.

Hasan Ferid. (2008). *Osmanlı'da Para ve Finansal Kredi, Meskûkât.* Sağlam M.H. (Haz). C1. İstanbul:T.C.Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğü.

İbnü'l Hakkı Lütfi. Usul-i Meskûkât-ı Kadime. *Ulum-i İktisâdiye ve İctimâiye Mecmuası.* 2.sene. 1(2/14). 202.

- İpşirli, M. (1995). *Türkiye Diyanet Vakfı Ansiklopedisi*. c.11. İstanbul:TDV İslam Araştırmaları Merkezi.
- İsmail Galip. (1307). *Takvim-i Meskûkât-ı Osmaniye*. Kostantiniyye.
- Kallek, C. (2002). Kırat. *Türkiye Diyanet Vakfı Ansiklopedisi*. c.25.438.
- Ortaylı, İ.(1985). Osmanlı diplomasisi ve dışişleri örgütü. *Tanzimat'tan Cumhuriyete Türkiye Ansiklopedisi*, 1.280. İletişim Yayınları.
- Öztel, M. (2019a). Osmanlı Devleti'nde madeni ve kâğıt para kalpazanlığında yabancıların ve yabancı ülkelerin rolü (1818-1923). *Belleten*. LXXXIII. 296. 173-220.
- Öztel, M. (2019b). İngiltere'de Osmanlı meskûkâtı konulu bir kalpazanlık olayı: Anthony Calvocaressi ve Thomas Moss Davası. *III.İktisat Tarihi Kongresi Bildirileri*. c.2. İzmir: İzmir Demokrasi Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Yayınları.
- Pamuk, Ş. (2000).*Osmanlı İmparatorluğu'nda Paranın Tarihi*, İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları
- Saltanat-ı Seniyye Şehbenderlerine Dair Nizamname-i Dâhilîdir*. (1890) Konstantinapol.
- Saltanat-ı Seniyye Şehbenderlerine Dair Nizamname-i Dâhilîdir*. (1892) Konstantinapol.
- Süleyman Sudi. (1982). *Usul-i Meskûkât-ı Osmaniye ve Ecnebiye*. İstanbul: Enderun Kitabevi
- Şemseddin S. (1989). *Kamus-ı Türkî*, İstanbul:Enderun Kitabevi.
- Taşkın, F. (2016). 1844 Tashih-i sikke sonrasında para düzeni ve kalpazanlık. *Studies of The Ottoman Domain*. 6(11). 1-19.
- Unat Faik, R. (1968). *Osmanlı Sefirleri ve Sefaretnameleri*. Ankara: TTK.
- Yılmaz, F. (2010). *Osmanlı Tarih Sözlüğü*, İstanbul:Gökkubbe Yayınları.
- Zahide, Erol Y. (2014). *Osmanlı Devleti'nde Şehbenderlik ve Paris-Londra Örnekleri*, (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi) Ankara Üniversitesi, Ankara.

THE ROLE AND IMPORTANCE OF EMBASSIES AND CONSULATES IN STRUGGLING COUNTERFEITING

Muharrem ÖZTEL* 

During the period from the 19th century to the end of the Ottoman State, various foreign countries and cities were the most important field of production of counterfeit moneys that were circulated in different markets of the Ottoman Empire. Also during this period, the amount of counterfeit coins and paper money put into circulation in the Ottoman markets was more and more widespread and very much than before. Gangs of counterfeiters were responsible of this problem. Therefore, the fight against counterfeit money, produced by these people, had to be carried out in the center of the problem. Success in fighting with counterfeiters and counterfeit moneys were largely dependent on this. For this reason, the Ottoman embassies and consulates had a very important mission in the countries and cities where they were in order to protect the right and law of the Ottoman Empire. They were like eye and ear of the state in foreign countries. In this sense, one of the most important duties of the Ottoman State's representatives was to fight against the foreign counterfeiters who produced fake Ottoman money. The main tasks of the embassies and consulates in this struggle were to: gather intelligence about counterfeiters and counterfeit moneys; to follow the suspects; to submit the obtained information and documents to the local administrative units; prosecute when necessary; to report criminals to the police; to be a plaintiff to follow the courts; to ensure that the offenders are punished and to follow the entry and exit of those who have a bad record in terms of counterfeiting and to inform the Ministry of Foreign Affairs when necessary. This whole struggle process was carried out under the guidance and knowledge of the Ottoman Ministry of Foreign Affairs. The developments were explained to the Ministry in reports.

* Istanbul Medeniyet University, Department of Public Finance, E-mail:muharrem.oztel@medeniyet.edu.tr

Counterfeiters followed by the embassies and consulates were usually organized as gangs of several people working like an international company. Members of these groups were usually citizens of different countries. Therefore, there were important difficulties in dealing with them outside the country. They were organizing counterfeiting by using the markets of various countries. The counterfeiters' use of international markets and trade made it difficult to deal with them. But the most important problem that made the struggle difficult was not this issue because the laws of Western countries did not often see the counterfeiters' activities concerning the Ottoman money as a serious crime. That was the main problem. Local administrative units and security forces in many cities were not active in directly struggling crime and criminals. They were not very keen on capturing counterfeiters of the Ottoman currency. In some cases it was possible to see this in the attitude of the courts. Under these conditions, the Ottoman embassies and consulates had important heavy duties and they had to work very careful to deal with this problem. Because the local police, the authorities and the courts usually took action only with the demand of the ambassadors and consuls.

Throughout the nineteenth century, many developments in the world, particularly political and economic, made the embassy and consular institutions more important than before in terms of protecting the interests of the Ottoman Empire in international relations. Therefore, Ottoman embassies and consulates opened in many centers of the countries during this period had also undertaken the task of tackling a strong problem in international dimensions such as growing counterfeiting. However, it should be noted that ambassadors and consuls had limited mobility and opportunities in their struggle. The political, military and economic power and reputation of the Ottoman Empire in the world was the most important factor determining the limits of the power of its representatives. As a result, the weak international political power of the Ottoman State weakened the position of the representatives in the foreign countries where they served. Despite the insensitive policies of the administrative and judicial units of these countries to encourage counterfeiters, the Ottoman embassies and consulates were mobilizing local government units, security forces and judicial authorities. In this sense, it can be said that counterfeiting gangs endeavored to continue their activities by avoiding the presence and follow-up of the Ottoman ambassadors and consuls rather than the administrative and judicial units of the region.

Today, we have a lot of information and documents about the counterfeiting events that carried out inside and outside the country related to coins and paper moneys of the Ottoman Empire. The struggle of the embassies and consulates against counterfeiting and counterfeit money had reflected in the official records during the period we examined. In the study we used these records. Also this study was shaped by these sources which are present in the Presidential Ottoman Archives.

Keywords: Ottoman Empire, Embassy, Consular, Counterfeiting.

EVOLUTION OF THE FIRM SIZE DISTRIBUTION IN TURKEY

TÜRKİYE'DE FİRMA BÜYÜKLÜK DAĞILIMININ EVRİMİ

Yiğit AYDOĞAN* 

Abstract

Evolution in economics has been treated mainly as a theoretical journey. The methodological difficulties reside in strict assumptions in order to maintain a tractable model for firm dynamics. Agent-Based Computational modeling could be an important breakthrough for evolutionary applications. However, these models rely on deep interpretations of the complete data. In this study, in depth analysis of Turkish firm level data has been presented with an evolutionary point of view using the method of density estimations. The comprehensiveness of the data is unique to the literature. For modeling purposes, Turkish firms could be seen as representing their birth era. The stagnant nature of firms could also be considered as linked to the lack of managerial delegation in underdeveloped economies.

Keywords: Evolution, Selection, Firm Dynamics, Firm Size Distribution.

Öz

Ekonomi literatüründe evrim genellikle teorik yaklaşımlarla değerlendirilir. Firma dinamiklerinin modellenmesinde karşılaşılan yöntemsel zorluklar işlevsel modeller oluşturmak için kullanılan sıkı varsayımlardan kaynaklanmaktadır. Ajan Bazlı Kompütasyonel modeller evrimsel uygulamalarda yeni bir atılım oluşturabilir. Ancak bu modeller bütüncül verilerin derinlemesine incelenmesi ve açıklanmasına dayanır. Bu çalışmada Türkiye'deki firmaların büyüklük dağılımları evrimci literatüre uygun şekilde yoğunluk tahmin modellemeleri ile detaylı olarak incelenmiştir. Veri büyüklüğü ve kapsayıcılığı açısından literatürde örneği bulunmamaktadır. Modelleme açısından Türk firmalarının kuruldukları dönemin doğasını yansıtır olabileceği ya da dönemsel firma karakteristiklerinin muhtemelen olduğu gösterilmiştir. Firmaların süreklilik arz eden doğaları gelişmemiş ekonomilerde gözlenen yönetsel delegasyon eksikliğine de bağlanabilir.

* Kırklareli University, Department of Economics, E-mail: yigit.aydogan@klu.edu.tr

Anahtar Kelimeler: Evrim, Seçim, Firma Dinamikleri, Firma Büyüklük Dağılımı.

1.MICRO DATA IN MICROECONOMICS: AN INTRODUCTION

Economic research is continuously moving towards a highly computerized and statistics based direction, as one might expect by looking at the new millennium's offerings on CPU power. Introducing multidisciplinary areas and flooding researchers from engineering backgrounds during the 1980s and 1990s created a boom on (perhaps unnecessarily) ambiguous mathematical models and crowded journals with more numbers than words. This quantitative expansion might misleadingly make young readers to think of the preceding work in economics is less important and the new economics has just been invented, as Piketty (2000) specifically points out by referring to the Pareto coefficients has been treated as old-fashioned.

The motivation behind conducting research on the firm size distribution has not been debated clearly in the literature. It has been treated as a topic under industrial organization, lacking a bodied theoretical background. Its output is being appreciated by policymakers and courts when needed. Indeed, it is important to know the industry, analyze market shares and draw upon when regulating mergers and acquisitions. This looks like an underestimation considering the possible offerings of the analysis at hand. With the availability of firm level data with complete coverage of the population, more traditional techniques such as distributional plots and graphical analysis might offer insights. It benefits the performance of the economy in several ways. In policy-making, the government needs to base its actions on accurate understanding of the data when choosing from policy options targeting specific firm types. Correctly assessing the nature of entering and exiting firms signal the expected outcome of any step taken. Moreover, certain age groups or cohorts of firms might have different stories to learn from. Lessons from such groups lead communities to a better economic future by avoiding similar mistakes.

Whether static or dynamic, ideas on firm theory can be built and backed with econometric explanations. But when those ideas taken to comprehensive data exemplified by this study, one would see the complexity of the evolution of firm sizes might need simpler pillars of action sequences. Complex outcomes do not necessarily originate from equally complex procedures. Agent-Based Computational (ABC) modeling of a virtual economy consists of daily transactions. These entries depend not on the extreme-or even bounded rationality of entities, but the realistic approaches taken against actual problems bounded with the individual reality. As exemplified in Delli et al. (2011) not only the business entities, but the whole economic environment could be formed in 8 basic steps. These steps start with firm's decision on output and labor, vacancies get posted, job applications get done and contracts occur. When finances of firms lack resources to produce, they apply to credit market and after evaluation

gets credit or not. If fails, workers get laid off, planned output drops. After production, goods market operates with viable distance constraints on consumers. After sales, there might be unsold goods remained for the firms and higher than desired prices for the consumers. Profiting firms pay their debts, invest in R&D, distribute dividends. With possible unpaid loans, banks get non-performing loans. With varying profits, firms might add to or lower their net worth. Firms and banks with negative net worth at the end of the period go bankrupt, new firms enter to the economy and a cycle is completed. While incorporating firm dynamics and industry evolution, this model also accounts for the inflation, business cycles and other macro phenomenon yielding the term bottom-up macroeconomics.

The extremely straightforward but flexible environment of ABC modeling relies on strong relations to the data, offering a prospect future in economic theory. Building up an ABC model does not demand extensively mathematical proofs, or vague equation systems, but simulated computerized environments for agents to interact within. The validity of such models are dependent on accurate and detailed observations which goes beyond sorting and regressing limited samples. All of the actions depend on simple, practical and far from fully-rational decision-making procedures. No matter how plausible to the mind – or to the math, each economic environment has its special dynamics which should be taken into considerations prior to modeling. If the aim is to capture the spirit of businesses, building concrete models must depend on not only a snapshot of an industry but an evolutionary mapping. This framework should capture the actual history of majority of the subjected firms. In this study, Turkish business entities between 2005 and 2016 are exhaustively surveyed with a data oriented perspective. The unprecedented exhaustive dataset and sifting out highly useful characteristics of agents while providing benchmarks for computational modeling of Turkish economy are the key contributions of this work. Until now, Turkish firm size distribution were examined in several ways (Pek, 2012; Aydogan and Donduran, 2018), but not with an evolutionary perspective. The hope on the span of the data and diversity of the inferences lay a cornerstone for the next step of desired modeling.

The aim of this study is to analyze the Turkish firms with a genuine evolutionary perspective. The previous literature uses small sections of industries to overcome data handling difficulties. Here, the focus is on the aggregate selection mechanism in the economy. To the best of our knowledge, complete data usage to evaluate selection in firm dynamics is absent in the literature. Moreover, this study should lay out findings to be useful for policy-makers when they need to choose between small or large firms in order to promote further growth.

The raw data of nearly 3.5 million firms per year from 2005 to 2016 is handled by two dynamic and multi layered points of view in the two sections following a literature review. The first angle consists of entering and exiting firms to and from Turkish economy during the subjected period. Additionally, age statistics of the firms went out of business is incorporated to the analysis. For the second part, the firms in each period get divided into 6 age groups,

i.e.: 0-1, 2-4, 5-9, 10-19, 20-29, 30 or more years in business. Both type of analysis is enriched by visualization and density estimations are plotted in a dynamic manner. In the last part, concluding remarks and inferences from the evolution of Turkish firms is made together with references to the contemporary literature.

2. LITERATURE REVIEW

Evolutionary studies on firm theory do not reach back in time. Among the pioneers, Joanovici (1982) shows that firms learn about their individual abilities and evolve towards an efficient size. This evolution is said not from a scarcity of capital but a self-discovery of firms about their talents. The findings come with the claim that smaller firms exit the industry, while efficient ones grow and survive. Supporting the claim of learning through the business process, Evans and Leighton (1989) further asserts that the probability of being an entrepreneur does not depend on age or experience on a job, and in seven years, almost 50% of undertakers switch back to paid work.

Later work by Audretsch and Mahmood (1994) and Audretsch and Mata (1995) propose an efficient size for firms to achieve in order to survive, while those who could not fail and exit. Combining results with claims from Lucas (1978) they all find it plausible that selection occurs, even if one might not already observe. Firm sizes agreed to be skew towards smaller ones but this is, as claimed, not due to stagnant survivors of smaller firms but continuing the entry of such size groups.

Cabral and Mata (2003) build their model of industry evolution on the financial constraints that a firm faces due to social status, or contacts, of the entrepreneur. In order to overcome a venture, either the owner needs to possess some wealth, or achieve equivalent financing opportunities. Besides, selection is assumed to play a little role. On the other hand, Angelini and Generale (2008) claim that importance of the financial constraints on the firm size distribution is relatively lower in financially developed countries while highly significant in non-OECD countries.

There is a sizeable amount of literature on evolution of the firm size distribution focusing on institutional factors (e.g. Henrekson and Johansson, 1999; Box, 2008; Capelleras and Rabetino, 2008; Acemoglu, 2012; Galor and Michalopoulos, 2012). Building up a Labor Market Regulation Index for 24 low and 20 high income countries for the period 1965-1999, Kılıçaslan and Taymaz (2009) have found that high labor market flexibility and weak regulations interrupt selection process for less productive firms in developing economies such as Turkey. Similarly, Akcigit, Alp and Peters (2016) assert that selection lacks in non-developed economies. It was observed that many small firms nevertheless survive in such economies which possess a problem in terms of theory, comparing the US and Indian firm data. They find that in developing economies people run businesses not always seeking growth and prosperity,

but for subsistence. Therefore, they lack incentives to incorporate managerial talent from outside. This choice of not growing is said to be also originated from the difficulties of delegating managers which firm needs. Considering the founding era as a determinant of firm performance, Geroski, Mata and Portugal (2010) assert that firms' survival significantly depends on the neonatal conditions.

3. DATA

There are several size definitions for business firms in the economic literature, starting with the employment count (Gibrat, 1931). Size can also be considered as sales (Cefis, Ciccarelli and Orsenigo, 2002), assets (Serrasqueiro et al., 2010), revenue (Tang, 2015), output and value added (Harris and Trainor, 2005). Nevertheless, many studies which employ multiple data sets confirm that the definition of the size does not alter the outcome (Axtell, 2001; Dautfeldt and Elert, 2013; Tang, 2015). So it can be said that the more complete data is the best to be used, which is employment in the case of Turkey.

Table 1: Summary Statistics of Turkish Firms, 2005-2016

Year	Median	Mean	3rd-Q	Max	#Firms	#Employees
2005	1	3.1	1	40,393	3,455,700	10,678,113
2006	1	3.1	1	59,146	3,205,948	9,842,260
2007	1	3.4	1	43,555	3,175,493	10,796,676
2008	1	4.3	1	64,000	3,490,786	15,010,380
2009	2	4.1	2	101,386	3,227,238	13,070,314
2010	1	3.8	1	30,724	3,003,116	11,291,716
2011	1	4.1	2	83,700	3,422,163	14,065,090
2012	1	4.5	2	31,760	3,474,992	15,776,464
2013	1	5.2	3	70,679	3,529,541	18,459,499
2014	1	5.4	3	139,576	3,525,431	19,002,073
2015	1	5.4	3	27,852	3,584,832	19,322,244
2016	1	5.4	3	29,309	3,652,521	19,650,563

Source: TURKSTAT – Micro Data Collections

Regarding the Turkish firm statistics, TURKSTAT holds a very comprehensive dataset called “Annual Business Registers Framework” which consists of all registered firms contributing to the GDP of Turkey. Table 1 possesses some statistics on approximately 3.5 million firms per year for the period from 2005 to 2016.

As seen in Table 1 mean firm size in Turkey significantly increased since 2005, by 74% from 3.09 to 5.38 employees. This increase has not been robust to shocks, however. The hit of Global Financial Crisis in 2009 created a 3-year setback in terms of mean size. More interestingly, median firm size reached to 2 in the crisis year meaning a more symmetrical firm

size distribution than pre-crisis years. During 2011-2014, firm sizes increase steadily in average but stagnate afterwards. The third quantile in firm size distribution reached 3 from 1 in a decade, noting a general growth in most of the firms in the economy.

Figure 1 depicts firm size distribution in Turkey for the period 2005-2016. It is evident that the overall distribution remained relatively stable, except for the year 2009. There is a critical slope around the firms with 50 or more employees, where the density of the larger firms drops instantly. These statistics and visualization below emphasize that Turkish firm size distribution possesses an increasingly skew distribution as expected, with medians stay further from the mean as the mean rises. According to the literature, a versatile economic environment and efficient firms should carry the lower or at least medium parts of the distribution up. Lack of this situation needs to be diagnosed in order to infer a way out.

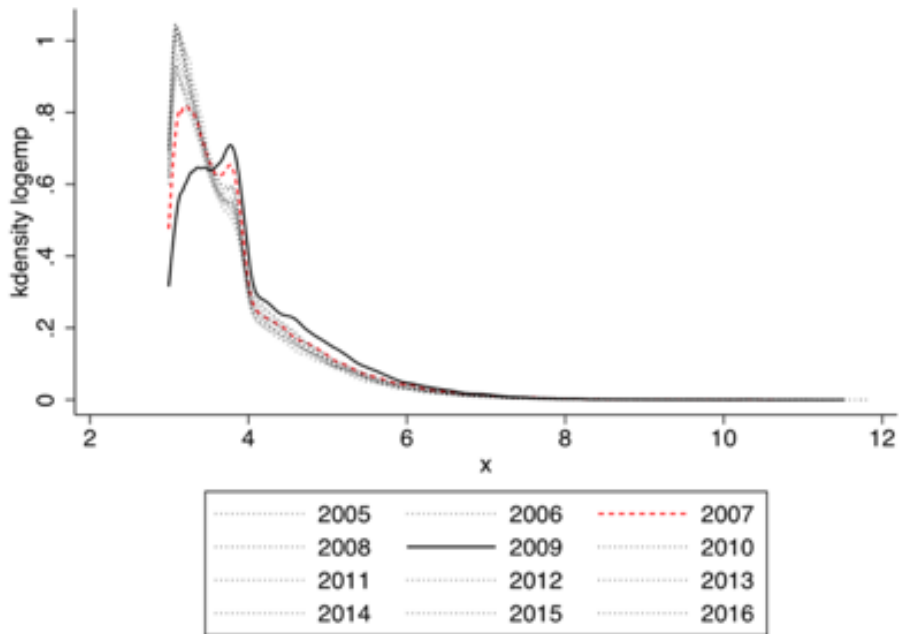


Figure 1. Size Distribution of All Firms, 2005-2016

Source: TURKSTAT – Micro Data Collections

Regarding the sectorial composition of the subjected data set, Table 2 summarizes the selected sections. TURKSTAT reports the Business Registers complying NACE Rev. 1.1 for the period of 2005-2008, and NACE Rev. 2 from 2009 to 2016.

Three sections of Business Registers data are selected for demonstration purposes, which are Manufacturing as the back-bone of modern economies, Construction as a highly debated boosting element of 2000s Turkey, and Trade as the largest part. It is seen from Table 2 that

Turkish private sector composition gets negatively hit by the Global Financial Crisis in terms of Manufacturing firms, and Construction and Trade sections increased in percentage. Yet, Manufacturing firms regain their share after the crisis years. Interestingly enough, Construction firms increases in share throughout the period, except 2015, which could be subjected in a further study with a focus on sectorial evolution.

Table 2: Shares of Selected Sections in Firm Count, 2005-2016

Year	Manufacturing	Construction	Trade
2005	12.30%	4.20%	39.50%
2006	12.70%	4.60%	39.60%
2007	12.70%	4.80%	39.60%
2008	13.00%	5.00%	39.70%
2009	11.90%	5.30%	40.20%
2010	11.60%	5.30%	40.50%
2011	12.00%	6.10%	39.50%
2012	12.20%	6.10%	38.60%
2013	13.00%	7.20%	37.60%
2014	13.00%	7.60%	37.10%
2015	13.20%	6.50%	37.50%
2016	12.90%	7.70%	36.80%

Source: TURKSTAT – Micro Data Collections

4. EVOLUTION OF THE FIRM DYNAMICS

The primary forces behind the evolution of the industry are closing firms due to selection and new enterprises emerging with hopes to survive. Entry and exit conditions of firms might possess important information regarding the core functions of the economy. In the economic literature, both entering and closing firms are considered to be small with respect to the overall distribution. A disturbance on this status defines an important characteristic about the subjected economy.

4.1. Survey of the Firm Dynamics

The strength of an economy comes from its resilience to shocks, and the key factor to overcome destructive time periods is the capability of keeping the influx of new venturers to the economic environment. This nature of the economy can be observed through the statistics of the entrants. Table 3 provides the business units that got enlisted by the registers during the period 2005-2016.

Table 3: Size Statistics of Entering Firms, 2005-2016

Year	Obs.	Meana	Std.b	b/a	Variance	Skewness
2005	565,364	2.2	49.2	22	2421	595
2006	465,124	1.8	23.8	13	567	378
2007	427,475	3.9	82.9	21	6880	138
2008	273,048	2	8.5	4	72	91
2009	246,856	2.1	14	7	197	167
2010	97,494	1	0.2	0	0	133
2011	343,529	2.2	64.5	29	4159	392
2012	117,459	4	43.5	11	1890	245
2013	372,920	2.8	86.3	31	7442	559
2014	445,292	2.5	14.6	6	213	45
2015	411,093	2.9	18.5	6	343	48
2016	461,834	2.4	17.7	7	314	83

Source: TURKSTAT – Micro Data Collections

New firm formations play crucial role in overall economic prosperity. There is a significant higher level of innovation comes from the entering firms, rather than the older business entities, favoring also the higher size (Huergo and Jaumandreu, 2004). Although the starting and ending values are close, Table 3 depicts a significant variance of the new establishments mean size over the years. Mean size of the new firms turned out to be especially low in 2006, 2008 and 2010. On the other hand, mean size of entrants in 2007 and 2012 are close to 4, former being higher than the overall mean of the economy. This is a peculiarity because the small size of the entrants is an important common pre-acceptance carried by almost all firm dynamics research.

Total number of newly formed businesses also varies during the period. While entrant count stayed moderately low in 2008 and 2009, it was shockingly stayed below a hundred thousand in 2010. It is surprising due to the notion that more firms were supposed to be added after a crisis year to seize the opportunity. The year 2010 formed a deadlock of Turkish businesses by such a low number of firms with a mean of 1, compressed with an extremely low variance. As a final remark, year 2012 possesses a very low number of entrants just above 2009, yet their mean is nearly equal to the overall distribution of firms.

Table 4 possesses information on the firms which got out of business during the period 2005-2016¹. In theory, closing firms should rather be small in size and this is mostly verified by the Turkish firm data. Again in 2010, the smallest of the closing firm sizes occur with a small variance. A higher mean size of closing firms than the mean size of entrants depicts an unfavorable picture, further lowering the overall mean of firm sizes. Although the total number of entrants and closing firms differ a lot, this statistic lays the general climate about the economic outlook.

¹ Data of 2006 is in limited scope due to a collection problem.

Table 4: Size Statistics of Closing Firms, 2005-2016

Year	Obs.	Meana	Std.b	b/a	Variance	Skewness
2005	250,533	1.7	23.4	14	547	94
2006	705	49.1	346.1	7	119763	18
2007	74,146	2.7	45.4	17	2065	78
2008	50,060	13.5	125.3	9	15693	56
2009	183,545	2.6	39.5	16	1558	367
2010	214,664	1.4	6.6	5	44	94
2011	270,825	1.6	7.5	5	56	113
2012	242,045	1.9	28.5	15	810	418
2013	270,345	2.4	137.8	57	18997	499
2014	245,010	2.1	14.4	7	207	86
2015	222,231	2.3	16.4	7	269	80
2016	251,483	2.8	25.2	9	635	67

Source: TURKSTAT – Micro Data Collections

In this notion, Turkish economy could not make up for the spots opened by closing firms in terms of relative size in 2010 and 2016. In 2013, closing firms' distribution varied significantly in terms of size, indicating a widespread hazard problem also for larger firms.

Table 5: Age Statistics of Firms by Year, 2005-2016

Year	Obs.	Meana	Std.b	b/a	Variance	Skewness
2005	3,040,531	4.8	5.7	1.2	31.9	2.5
2006	2,890,595	5.1	5.8	1.1	33.5	2.3
2007	2,928,276	5.3	5.9	1.1	34.7	2.3
2008	3,182,797	6	7.1	1.2	50.5	4.1
2009	3,182,797	7	7.1	1	50.5	4.1
2010	2,968,474	8.7	8.7	1	76.3	5.5
2011	3,344,796	8.3	9.1	1.1	82.6	4.9
2012	3,173,469	10.6	8	0.8	64.6	1.2
2013	3,529,165	7.9	7.4	0.9	54.5	1.6
2014	3,525,430	7.6	8.2	1.1	67.1	3.2
2015	3,311,021	7.7	9.3	1.2	86.6	-189.5
2016	3,652,521	7.8	8.3	1.1	68.6	2.4

Source: TURKSTAT – Micro Data Collections

Firms in a stable economic environment enjoy a long life cycle, depending on their individual capabilities. In terms of growth, older firms are shown to be more stable (Evans, 1987b) and more robust to shocks (Evans, 1987a; Adelino, Ma and Robinson, 2017). According to Table 5, Turkish firms were young in 2005 with a mean of 4.8 years, showing a steady aging to a mean of 10.6 in 2012. Post-crisis period shows a sudden increase in age, backing the theory of resilience of older firms to shocks. Between 2013 and 2016, combining

with Table 3, influx of new firms kept the mean age lower. The year 2012 marks an important symmetrical age distribution, reflecting the sweeping of the crisis on younger firms. 2

Table 6: Age Statistics of Closing Firms, 2005-2016

Year	Obs.	Meana	Std.b	b/a	Variance	Skewness
2005	233,925	3.8	5.3	1.4	28.3	2.9
2006	625	5.5	6.8	1.2	45.7	2.7
2007	70,878	4.9	5.6	1.1	31.4	2.8
2008	49,907	7.3	8.2	1.1	67.9	4.1
2009	183,487	6.3	6.2	1	38.2	3.8
2010	214,396	6.8	8.1	1.2	65.4	3.3
2011	270,562	6.5	8.3	1.3	68.2	3.5
2012	241,499	9.3	7.8	0.8	61.4	1.4
2013	270,341	6.1	7	1.1	48.5	2
2014	245,010	5	7.1	1.4	49.7	14.3
2015	222,231	4.7	6.6	1.4	43.9	2.6
2016	251,483	4.9	6.6	1.4	43.6	2.4

Source: TURKSTAT – Micro Data Collections

Despite the nourishing nature of economic environment in any country, firms get out of business all the time. Distribution of these firms' ages signals different drawbacks. It is seen in Table 6 that mean age of firms that went out of business during the period 2005-2016 changes significantly. Average age of closing firms rose from 3.81 to 4.88 in twelve years, but it reached a shocking maximum of 9.27 in 2012. The period of 2009-2013 constitutes a massive shutting down of grown up businesses with respect to overall age distribution in Turkey.

As noted before, closing firms should be picked by selection. Combining Tables 4 and 6, one can see that such firms were long lived despite their small sizes. This supports the claim of Akcigit et al. (2016) regarding the business ownership for subsistence, hence lacking incentives to grow. Yet these firms could had been enjoying the easing access to credit during the 2000s (Ayyagari et al., 2016), and deterred the inevitable end, while efficient firms with easy financing grows to the future (Beck and Demircuc-Kunt, 2006).

2 Skewness and Kurtosis calculations get effected even with a few outliers' data disturbance, as in Table 5 for 2015.

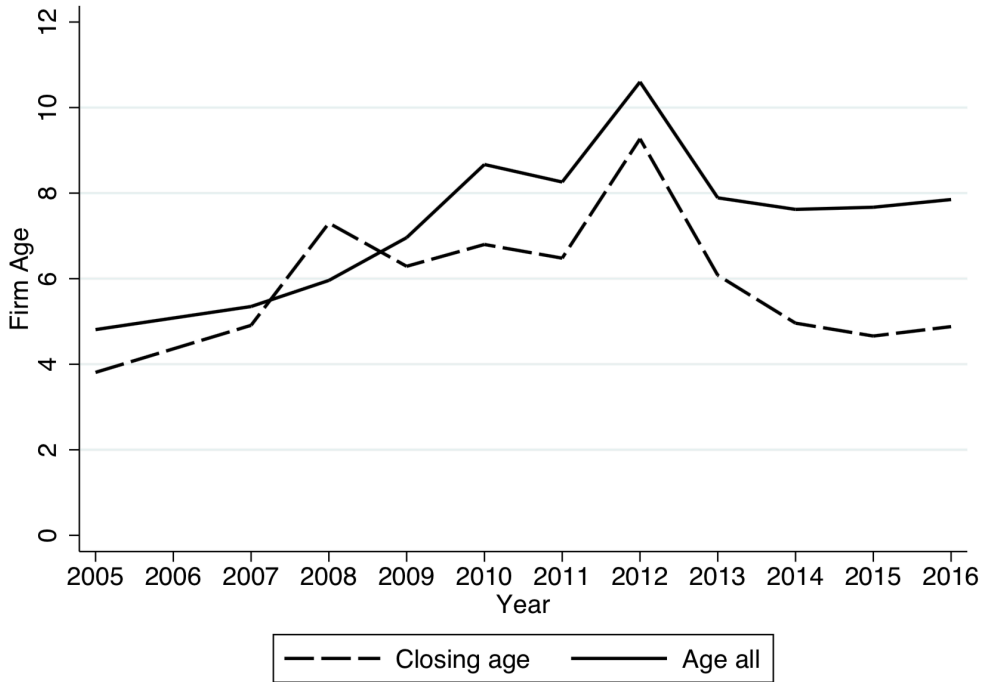


Figure 2. Age and Firm Dynamics, 2005-2016

Source: TURKSTAT – Micro Data Collections

Figure 2 shows the closing firms mean age together with the all firm mean over the period 2005-2016. It is surprising to infer that until recently, selection did not work in Turkish economy building on the fact that closing firms are increasingly older between 2005 and 2012. After 2013, closing firms' age decouples from mean age of all firms.

Figure 3 depicts mean sizes of entering and closing firms within the period of 2005 and 2016. The extreme peak in mean closing firm size of 2008 portrays the severity of the Global Financial Crisis reflections in Turkey. During 2008-2010, not only the larger firms gone out of business, but also entrants' mean size was significantly decreased. Entrants' mean size increase sharply during 2011-2012 period signaling a post-crisis boom. A more interesting note on the graph is that in the last year, i.e. 2016, mean size of closing firms are higher than the entrants' which was only the case during the Crisis period. It warns about another possible turmoil in Turkish economy.

4.2. Density Estimations

4.2.1. Distribution of the Entrants

Numerical assessments of the previous part deserve visualization for an extra emphasis. Figure 4 depicts the size distribution of firms who enter to the business environment in Turkey between 2005 and 2016³. The lines of consecutive three years are plotted into the same panel to capture year-over-year variance. Figure 4a shows a disturbance on lower medium to medium size firms. There are significantly more firms entered to the economy in 2005 and 2006, while smaller firms dominate the 2007 cohort.

To assess the effect of the crisis perception, Figure 4b plots 2008, 2009 and 2010 together. It can be seen that the majority of the entrants did not exceed 20 employees in 2008. Yet the larger firms start to be formed in 2009 and 2010. Comparing to other panels and keeping in mind that mean size of entrants equals to 1 in 2010 from Table 3, it can be seen that the weight of the medium-size firms decreased for this period. This might be caused by the discouraging nature of the unfavorable economic environment, letting subsistence-seeking people in but keeping moderately endowed risk averse entrepreneurs. The fading effect of the crisis years can also be seen in Figure 4c. The peak in 2011 at the density of entering smaller firms gets a significant correcting shift in 2012, and almost staying the same in 2013.

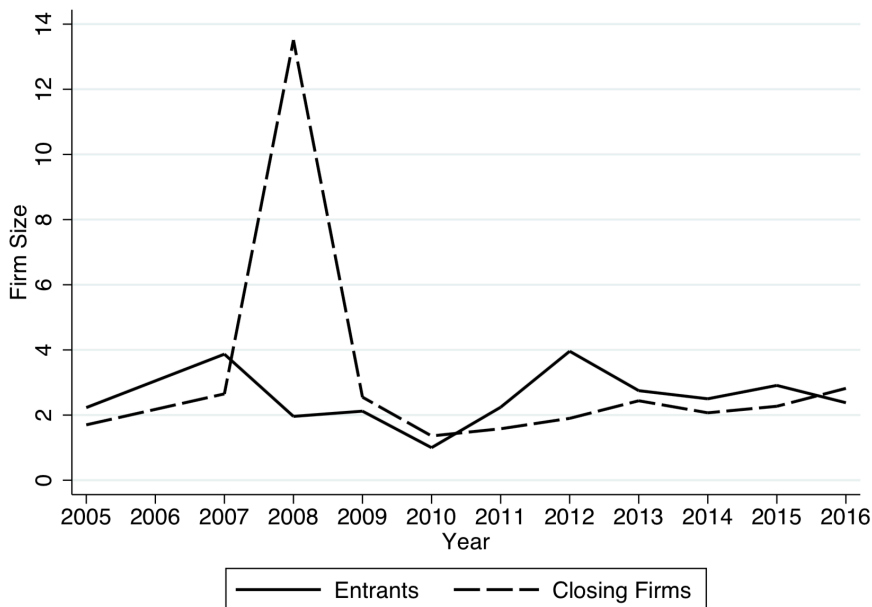


Figure 3. Firm Size and Dynamics, 2005-2016

Source: TURKSTAT – Micro Data Collections

³ To make the distribution plots visually tractable, firms with size 10 and above are considered.

Figure 4d, on the other hand, depicts another shock towards smaller entrants in 2014, with a more gradual smoothing over 2015 to 2016. But recalling from Table 3, the cluster of smaller entrants in 2014 is much less skewed and sparsely distributed around the middle size firms. This fact lowers the noteworthiness of the visual disturbance observed, at least compared to Figure 4c.

4.2.2. Distribution of the Closing Firms

Investigating the distributional properties of closing firms has two major outcomes. First, it helps distinguishing the main reasons that drive the firms out of business during the subjected time period, being a contemporary shock or a structural problem. Second, it reveals the direction of which selection levies on the economic environment, hence allows intervening if the evolution results undesirable outcomes. The lines of consecutive three years are plotted into the same panel to capture year-over-year variance in Figure 5, same as before.

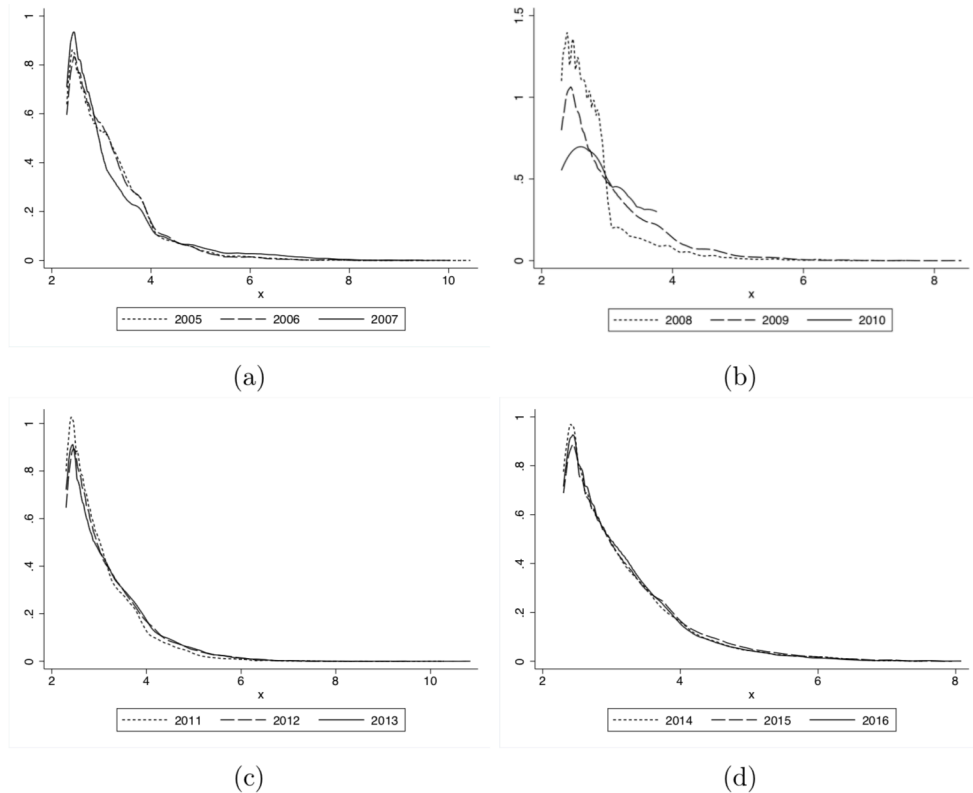


Figure 4. Size Distribution of the Entrants, 2005-2016

Source: TURKSTAT – Micro Data Collections

Figure 5a shows a smoothing distribution of closing firms from 2005 to 2007. The concentration of closing sizes is more sparsely distributed than all other years. This observation supports the idea that small and inefficient firms could deter their exit with easing financing opportunities until the crisis. Previously fallen density of smaller firms starts to dominate the distribution from 2008 onwards, as Figure 5b depicts, reaching a high in 2009. Another inference from these two lines would be that moderately sized firms who survived through 2008, succeeded to sparing themselves also from troubles in 2009. Adapting protection measures from crisis might worked for some of the firms for some time. Figure 5c reverses the order: domination of small firms in closing distribution fades from 2011 to 2013.

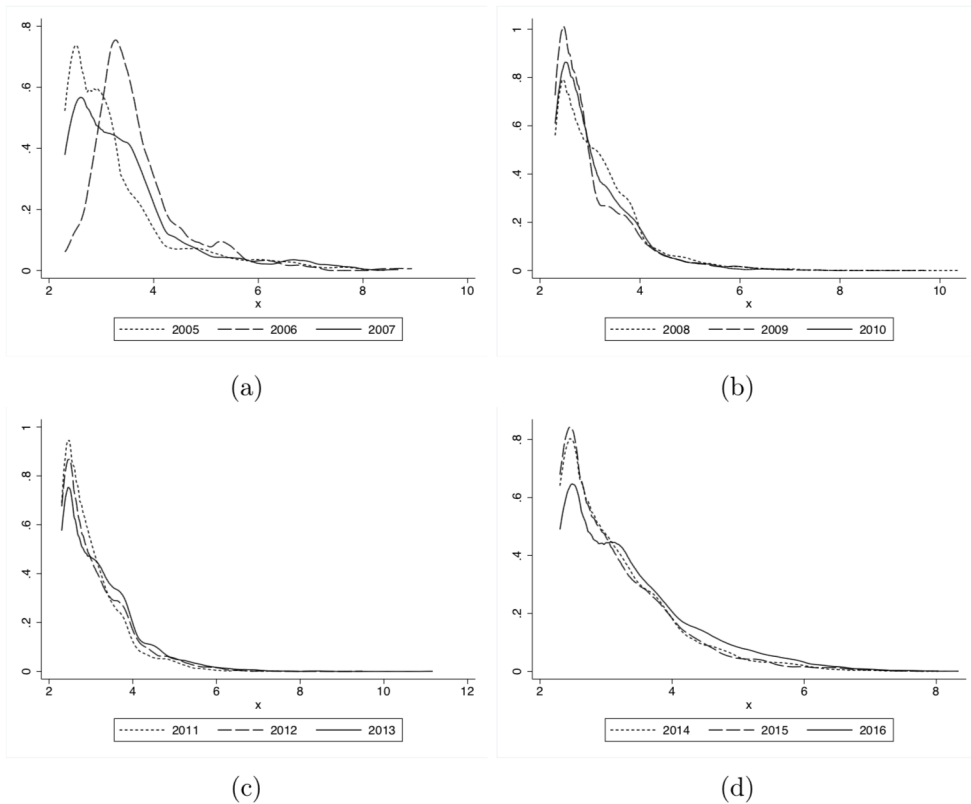


Figure 5. Size Distribution of the Closing Firms, 2005-2016

Source: TURKSTAT – Micro Data Collections

The similarity of the years 2008 and 2013 are striking. When Figure 5d examined, things about the closing firm size distribution converges back to a similar shape with 2005, but this time with less skewness and more density on the smaller firms as theory predicts.

5. AGE AND SIZE DISTRIBUTION OF FIRMS

Firms of different ages could possess diverse characteristics, both as individuals and groups. The age grouping of Cabral and Mata (2003) is adopted for Turkish firms in the following section for the available data. There are 6 age groups of firms identified. Firms with 0-1, 2-4, 5-9, 10-19, 20-29 and 30 or more years of lifetime are considered to form a cohort. Apart from the yearly changes, the overall evolution of the age groups is inspected. So, from the period of 2005 to 2016, selections of 5 years are to be tabulated in the Section 5.1 and 5.2, namely 2005, 2007-2009, and 2016.

5.1. Survey of the Age Groups

Handling the data is crucial in order to extract unique information. Figures 6 and 7 depict the same data with reverted plots. In Figure 6, evolution of each age group can be observed. Line patterns follow the age order from dots to a solid line. In 2005, an interesting disorder of older firms being smaller is observed. This irregularity gets corrected during the Global Financial Crisis and age-size order is kept in line afterwards, backing the claim on the lack of selection in pre-crisis period. The oldest age group, namely 30 and above, is boosted in 2008. The Crisis could be said to hit the small and inefficient old firms severely, and dropping out of this group lets the remaining firms portray a larger mean in terms of size.

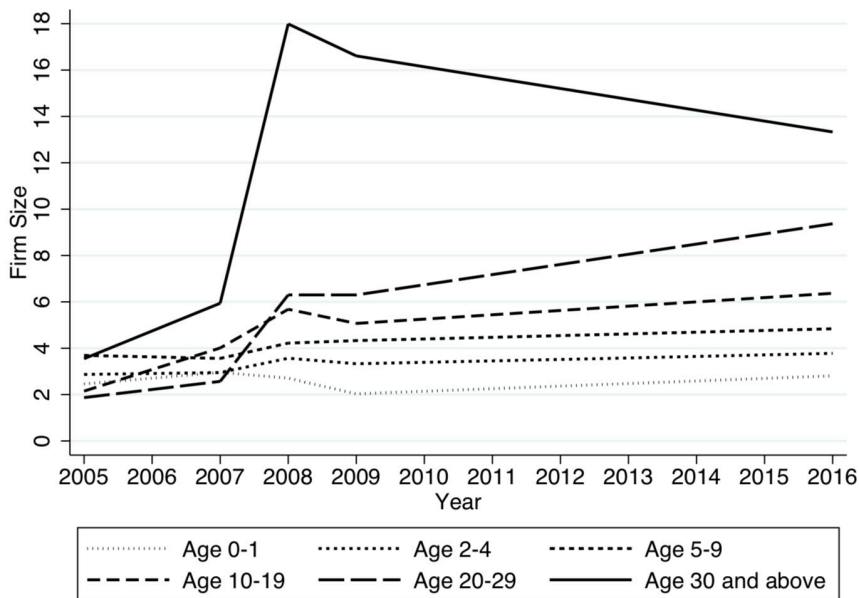


Figure 6. Plot of the Age Groups

Source: TURKSTAT – Micro Data Collections

In Figure 7, distribution of age groups is presented. It is seen that before the Crisis, Turkish firms were not ordered according to their age in terms of size: older did not mean larger. Especially the age groups of 10 to 19 and 20 to 29 in 2005, and 20 to 29 in 2007 stands out as extraordinarily small in mean size with respect to the younger groups. A shock to the economy can be represented with a kinked age group-size plot of 2008 and 2009, indicating the oldest age group grow in size and create a gap with the successor group. This kinked shape smooths out in 2016 towards a more natural outlook.

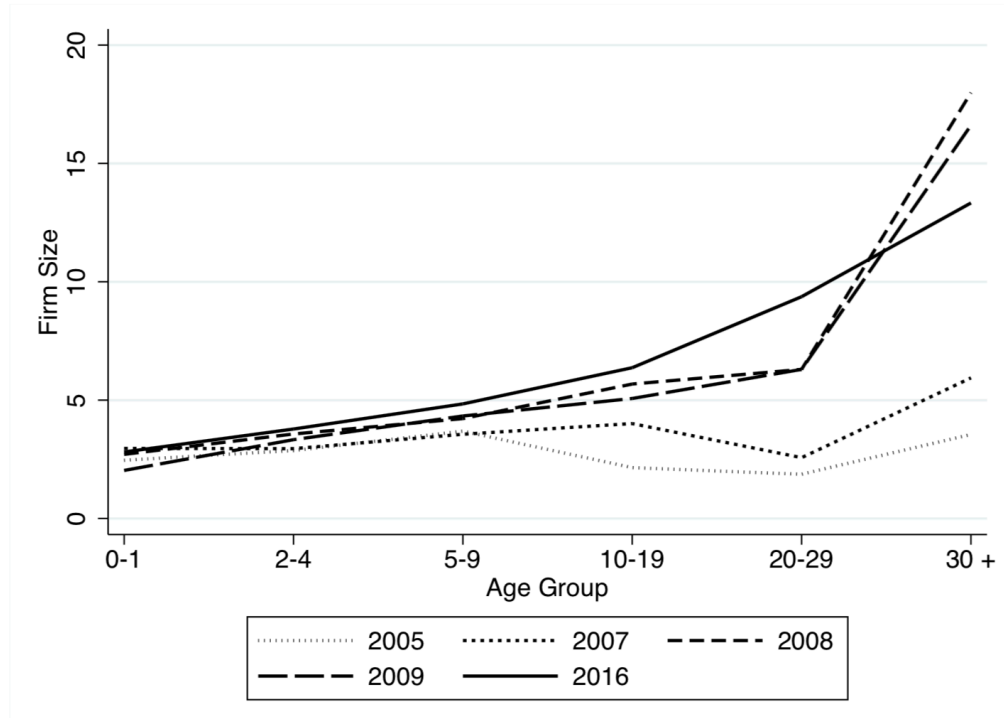


Figure 7. Tracking the Age Groups, 2005-2016

Source: TURKSTAT – Micro Data Collections

Table 7 portrays Turkish firms regarding the age groups nominated above. In 2005, the first thing to notice is that the youngest age group is the largest one, followed by 5-9 group. Both of these placements, young being the most dominant group and 5-9 exceeding the 2-4, are specific to 2005. 20-29 age group has the lowest mean size with 1.87 employees per firm not only in 2005, but in the whole period. Moreover, 5-9 age group has a mean size larger than 30 or more age firms. When we date these firms' origins to follow get closer with findings in Geroski, Mata and Portugal (2010), it clears the mystery yet demanding a conclusive research. The smallest sized 20-29 group were founded between 1976-1985, first 5 years

including an embargo, domestic turbulence, *coup d'état*, and second 5 years under military partly in control. Firms emerged in this period could be thought of a mostly subsistence oriented, or at least coded in a stability seeking nature. The 5-9 age group dates to 1996-2000 period. This group of firms has entered the Turkish economy in a turbulent inflationary and high government spending period with high interest rates, yet survived through 2001 crisis. So, it should not be a surprise for these firms being tough and versatile, achieving a larger size than their companions. As for the 30 or more age group, founded before 1975, they originate from a planned economic environment with a low portfolio of skilled workers. Firms of this era were nurtured by the government protection with import substitution industrialization perspective, yet a handful of them grow and get corporate while most businesses in the country simply aim subsistence and daily trade.

There is a serious drop in numbers of 0-1 age group in 2007, and the majority in groups transfers to 2-4 age firms. The abnormal small mean size of 20-29 age group continues. Total count of oldest firms shows a significant decrease, with pointing to that small and inefficient ones starting to drop out finally.

In 2008, 0-1 age group gets hit further and become the third most populated group in the economy with both aging of the members and decreasing number of entrants as shown in Table 3. The age groups finally depict a continuously increasing mean size starting from 2008. As successful and large firms from lower ages join, and small and inefficient ones drop out, 30 or more age group shows a significant increase in mean size reaching almost 18.

From 2008 to 2009, a noticeable decrease in all age groups but 5-9 occurs. This decoupling of the 5-9 age firms is not surprising, because of the survivors of 2001 crisis among them as mentioned before. The most significant loss of mean size is of 0-1 firms as expected with 33%. Entrants during the crisis years are the most vulnerable ones who had to face the storm in such inexperienced times, yet the evidence from previous crisis entrants offer prospect to those who survive.

Table 7: Size Statistics of Age Groups, Selected Years

Size Group	Obs.	Meana	Std.b	b/a	Skewness	Kurtosis
2005						
0-1	1,047,848	2.46	45.58	19	476	320,680
2-4	748,162	2.87	36.33	13	137	30,900
5-9	843,414	3.69	76.59	21	296	128,036
10-19	307,051	2.15	29.26	14	148	33,380
20-29	63,545	1.87	33.87	18	137	22,459
30≤	38,750	3.55	63.16	18	68	6,307

2007						
0-1	829,174	2.96	60.6	20	183	48,966
2-4	880,009	2.95	29.71	10	180	61,307
5-9	683,077	3.56	40.4	11	143	33,683
10-19	435,246	4.01	72.72	18	498	295,678
20-29	77,488	2.57	27.22	11	75	7,743
30≤	26,269	5.94	163.53	28	79	7,434
2008						
0-1	610,664	2.71	87.25	32	593	380,645
2-4	854,831	3.57	40.57	11	484	337,251
5-9	791,442	4.22	36.15	9	106	21,015
10-19	542,133	5.68	151.73	27	569	371,029
20-29	104,544	6.3	101.95	16	92	11,081
30≤	32,378	17.99	448.02	25	53	3,238
2009						
0-1	519,904	2.03	11.46	6	165	51,708
2-4	940,573	3.33	78.11	23	596	406,808
5-9	818,374	4.33	35.85	8	107	21,616
10-19	747,208	5.07	129.86	26	658	501,622
20-29	120,333	6.3	100.97	16	89	10,406
30≤	36,456	16.61	422.85	25	56	3,625
2016						
0-1	860,644	2.81	18.98	7	71	8,510
2-4	832,449	3.78	27.98	7	131	33,646
5-9	796,720	4.84	58.3	12	245	93,967
10-19	806,976	6.37	70.04	11	111	20,615
20-29	276,710	9.37	123.52	13	112	19,963
30≤	79,022	13.33	306.3	23	57	3,872

Source: TURKSTAT – Micro Data Collections

At the bottom part of Table 7 size statistics of the age groups observed in 2016 can be found. Compared to their 2009 situation, 0-1 age firms are seen to recover to a healthier mean size. The second interesting fact is, however, 30 or older firms continued to shrink while their total count more than doubles as they were expected to grow further following their pre-crisis trend. Not to mention that previously noticed stagnant 1976-1985 born firms now entered to the 30 or more age group. At the same time, 20-29 age group achieved a

superior growth in the post-crisis period with almost 50%. These cohorts are born in 1987-1996, which is a quite characteristic era with liberal economic policies, starting with ended military administration, liberating the international capital movements and ending with joining to the customs union of the European Union. These firms survived and gained experience with 1994 and 2001 crises of Turkey, justifying their outstanding performance. On the other hand, the first four age groups are almost having equal members in 2016. This uniformity informs a loss of dynamism because expanding older age groups should depict a favorable economic environment hence new firms seek entrance. On the contrary to seemingly consecutive high number of entrants during 2014-2016 as seen in Table 3, these figures are even behind 2005 values. The thrust and power coming from new firms are missing at the end of the subjected period, making the age distribution of Turkish firms closer to uniform.

5.2. Density Estimations

Figure 8 plots the size distribution of the age groups outlined in Table 7. It should be possible to track the evolution of specific groups by looking at their density estimations. The years are denoted in the vertical line labels.

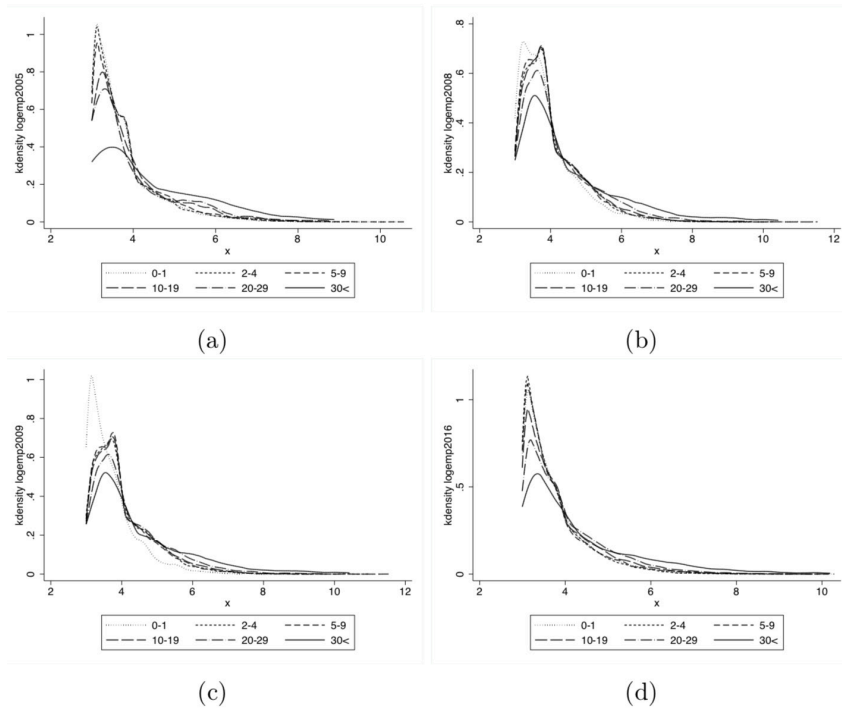


Figure 8. Size Distribution of the Age Groups, Selected Years

Source: TURKSTAT – Micro Data Collections

Alongside with the previous literature, Figure 8 provides evidence that size distribution of firms by age groups depict a more symmetrical plot as the age increases. However, crisis years of 2008 and 2009 differ significantly among similar age distributions of other years. These two years' distribution plots get a more uniform shape in the center, indicating outlier firms with extremely smaller and larger sizes than the mean suffers from selection, or went into restructuring. Moreover, in these two years, middle age groups have two peaks with a taller one on the right. This means that small firms are wiped out and marginally larger ones survived from those distributions, as noted before. This indicates there is a possible safe size for a firm to be attained in order to survive the crisis.

Figure 8c shows how extremely skew is the size distribution of youngest firms in 2009 compared to others. This age group shows a wider medium sized distribution in 2008, but mainly keeps the skew shape. There are almost no big firms (with size above 100) entering to the economy in 2009, unlike 2008, meaning a great absence of large scale investments. On the other hand, the oldest group in the distribution evolves toward a steeper peaked shape, indicating an increase in small sized firms' weight in the distribution. This was also noted earlier as 30 or older firms in 2016 possess a decreasing mean size in the post-crisis era.

6. CONCLUSION

It is shown that despite a thrust from entering firms until the Global Financial Crisis in 2008, Turkish private sector got hit seriously and could not recover until 2013. When the post-crisis data is examined, despite the expansion among older firms, there are simply not enough new firms entering to the Turkish economy relative to its size. In 2016, age distribution of firms is almost uniform for the groups with a history of less than 20 years. Loss of dynamism and risk appetite is evident in this period. Combining with the shrinking mean size of oldest age group, there is a not-so-obvious inference: risk aversion and economic distrust keep productive people in paychecks while these lack of competition and availability of affordable professionals extend the lifetime of old and inefficient firms. These otherwise-entrepreneur productive employees could even bring the opportunity of lowering the excess size to the existing firms without self-improvement which may further explain the oldest firms' shrinking sizes. To keep in line with the scope of this paper, further comments related to policy problems and supporting evidence from macroeconomic variables are waived.

As asserted by Akcigit et al. (2016) it is evident from Table 7 that as Turkish firms get older, they do not necessarily grow larger. In fact, mean size of 30 years and older firms decreased significantly in the last decade. Further striking fact of this assertion is about the previous trend of the same statistic. The oldest Turkish firms, aged 30 and more, extensively grew until the crisis in 2008. This may indicate a shift of vision, or shift in the managerial ability as the paper explains. In the light of the proposed model, Global Financial Crisis in 2008 might

have derailed Turkish private sector. Building further on the findings by Akcigit et al. (2016), it could be possible to claim that Turkish economic environment resembled a non-developed country until 2013 in terms of selection not functioning properly. During 2012 and 2013, many small sized but older firms get out of business. Combining with the previous assertion of oldest age groups, the shock of the crisis that disturbed the economic environment have not get stabilized until clearing the inefficient firms in 2013. In 2016 data of the oldest firms, it is seen that their mean size shrinks further which again turns the table towards the lack of selection in Turkey. This might coincide with the findings of Kılıçaslan and Taymaz (2009) on the policy grounds. As a further study, it should be interesting to assess whether policy responses to the effects of the Global Financial Crisis in Turkey had increased labor market flexibility leading to the diminishing of the selection afterwards. Clearly, employing mainstream theories to foresee the crisis among Turkish private sector would fail. Aim to capture these special aspects puts more importance on the new and more flexible approaches like ABC models where incorporating heterogeneity of units is much simple and valued.

2010 was a year lacking firm formation of small to medium size. It was a year with mean entrants is 1 with a little total variance. This might be strikingly pointing to the fact that jobs lost in 2008 (and 2009) crisis could turn into new firms with sole employees to seek subsistence, demanding theoretical background. Furthermore, Turkish firms laying their employees off during the crisis could have been created a serious competition against them with laid-off workers taking chances with entrepreneurship using their experience. It concurs with the evidence from age data of the closing firms after crisis years as cited above. This is an uncharted territory in economic theory, but there is evidence of the reverse. Reisenbichler and Morgan (2012) explain how the German firms kept their employees and turned a crisis to a “miracle”.

Despite the low and close mean firm size among entrants after 2011, plots in Section 4.2 made clear of the recovery according to the statistics in the last years. This finding emphasizes the complementarity of the methods carried out in this study.

Thinking a business entity apart from its entrepreneur can be misleading. This drawback is inevitable under modeling with the rationality assumption, since the business owners are not obliged to be rational if there is no punishment through selection. Especially in non-developed economies where delegating managerial issues are shown to be uneasy, responses to certain shocks and decision-making processes resemble the vision of the founder of the firm. It is humbly claimed in this study that it can be misleading to model these processes without accounting for the heterogeneity caused by originating environment. Firms born during a certain atmosphere in a country where managerial hiring is found troublesome might not renew their way of doing things, apart from innovation, even if the world surrounding them changes drastically. They might even avoid selection in big numbers. In accordance with the findings of Geroski, Mata and Portugal (2010), models should also incorporate cohort

characteristics as a *meso* source of variation, on top of the individual micro characteristics and macro level policy interactions.

Based on these essential findings of this study, policy-makers should consider promoting entrepreneurship for those who have higher abilities in order to achieve larger firms. There is a significant lack of competition in certain times, especially when productive people are tied to old but inefficient firms. By looking at the age plots and tables in Section 5, future steps regarding the shaping of the business firms can be based on lessons derived from late 80s and early 90s as those are the most successful firms in Turkey at all times. The extraordinarily small size of entering firms require special attention for policy-making. A better business environment to collide more entrepreneurs together can be useful. This might be achieved only with the help of NGOs such as TUSIAD or TOBB in cooperation with legislators. As seen from the data, most of the enterprises in Turkey are historically being formed in order to maintain subsistence. Elevating the characteristics of the majority of the ventures require better social governance which emerges from diversity of energetic organizational bodies.

REFERENCES



- Acemoglu, D. (2012). Introduction to economic growth. *Journal of Economic Theory*. 147(2), 545-550.
- Adelino, M., Ma, S. & Robinson, D. (2017). Firm age, investment opportunities, and job creation. *The Journal of Finance*. 72(3), 999–1038.
- Akcigit, U., Alp, H. & Peters, M. (2016). Lack of selection and limits to delegation: firm dynamics in developing countries. *National Bureau of Economic Research*. No: 21905. <https://www.nber.org/papers/w21905>.
- Angelini, P., & Generale, A. (2008). On the evolution of firm size distributions. *American Economic Review*. 98(1), 426-438.
- Audretsch, D. & Mahmood, T. (1994). Firm selection and industry evolution: the post-entry performance of new firms. *Journal of Evolutionary Economics*. 4(3), 243–260.
- Audretsch, D. & Mata, J. 1995. The post-entry performance of firms: Introduction. *International Journal of Industrial Organization*. 13(4), 413–419.
- Axtell, R. (2001). Zipf distribution of U.S. firm sizes. *Science*. 293 (5536), 1818–1820.
- Aydogan, Y. & Donduran, M. (2018). Estimations on the firm size distribution in Turkey. *Journal of European Theoretical and Applied Studies*. 6(2), 35-51.
- Ayyagari, M., Juarros, P., Martinez Peria, M. & Singh, S. (2016). *Access to finance and job growth: firm-level evidence across developing countries*. The World Bank Policy Research Working Paper No: 7604. <http://documents.worldbank.org/curated/en/804.781.467990954208/pdf/WPS7604.pdf>

- Beck, T. & Demirguc-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*. 30(11), 2931–2943.
- Box, M. (2008). The death of firms: Exploring the effects of environment and birth cohort on firm survival in Sweden. *Small Business Economics*. 31 (4), 379-393.
- Cabral, L. & Mata, J. (2003). On the evolution of the firm size distribution: Facts and theory. *American Economic Review*. 93(4), 1075–1090.
- Capelleras, J. & Rabetino, R. (2008). Individual, organizational and environmental determinants of new firm employment growth: evidence from Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*. 4(1), 79-99.
- Cefis, E., Ciccarelli, M. & Orsenigo, L. (2002). From Gibrat's legacy to Gibrat's fallacy. *A Bayesian Approach to Study the Growth of Firms. Working papers at the Hyman Minsky Department of Economic Studies*. 19.
- Daunfeldt, S.O. & Elert, N. (2013). When is Gibrat's law a law? *Small Business Economics*. 41(1), 133–147.
- Delli Gatti, D., Desiderio, S., Gaffeo, E., Cirillo, P. & Gallegati, M. (2011). *Macroeconomics from the Bottom-up*. Milan: Springer.
- Evans, D. (1987a). The relationship between firm growth, size, and age: Estimates for 100 manufacturing industries. *The Journal Of Industrial Economics*. 35(4), 567–581.
- Evans, D. (1987b). Tests of alternative theories of firm growth. *Journal of Political Economy*. 95(4), 657–674.
- Evans, D. & Leighton, L. (1989). Some empirical aspects of entrepreneurship. *American Economic Review*. 79(3), 519–535.
- Galor, O. & Michalopoulos, S. (2012). Evolution and the growth process: Natural selection of entrepreneurial traits. *Journal of Economic Theory*. 147(2), 759-780.
- Geroski, P.A., Mata, J. & Portugal, P. (2010). Founding conditions and the survival of new firms. *Strategic Management Journal*. 31(5), 510-529.
- Gibrat, R. (1931). *Les Inegalites Economiques*. Paris: Sirey.
- Harris, R. & Trainor, M. (2005). Plant-level analysis using the ARD: Another look at Gibrat's law. *Scottish Journal of Political Economy*. 52(3), 492–518.
- Henrekson, M. & Johansson, D. (1999). Institutional effects on the evolution of the size distribution of firms. *Small Business Economics*. 12(1), 11-23.
- Huergo, E. & Jaumandreu, J. (2004). How does probability of innovation change with firm age? *Small Business Economics*. 22(3), 193–207.
- Jovanovic, B. (1982). Selection and the evolution of industry. *Econometrica*. 50(3), 649–670.

- Kılıçaslan, Y. & Taymaz, E. (2009). Labor market institutions and industrial performance: an evolutionary study. Cantner U., Gaffard J.L. & Nesta L. (Ed.) *Schumpeterian Perspectives on Innovation, Competition and Growth*. (pp.207-222). Berlin: Springer.
- Lucas, R. (1978). On the size distribution of business firms. *The Bell Journal of Economics*. 9(2), 508–523.
- Pek, C. (2012). Firm size distribution and exporting behaviour: an empirical analysis of power-law behaviour of Turkish firms. (Unpublished master's thesis). L'Universite de Paris 1 Pantheon Sorbonne, Paris.
- Piketty, T. (2000). Review of the book economic inequality and income distribution, by D. G. Champernowne & F. A. Cowell. *Economica*. 67 (267),461-462.
- Reisenbichler, A. & Morgan, K. (2012). From “sick man” to “miracle”: Explaining the robustness of the German labor market during and after the financial crisis 2008-09. *Politics and Society*. 40(4), 549–579.
- Serrasqueiro, Z., Nunes, P., Leitão, J. & Armada, M. (2010). Are there non-linearities between SME growth and its determinants? A quantile approach. *Industrial and Corporate Change*. 19(4), 1071–1108.
- Tang, A. (2015). Does Gibrat's law hold for Swedish energy firms? *Empirical Economics*. 49(2), 659–674.

DEBT, FIRM SIZE, AND ACCOUNTING QUALITY: EMPIRICAL EVIDENCE FROM TURKEY

BORÇ, İŞLETME BÜYÜKLÜĞÜ VE MUHASEBE KALİTESİ: TÜRKİYE'DE AMPİRİK BİR ÇALIŞMA

İlhan DALCI * 
Hasan OZYAPICI ** 

Abstract

This study aims to investigate how firm size moderates the relationship between debt and accounting quality of the non-financial firms listed on Borsa İstanbul (BIST) in Turkey. The financial data are downloaded from Orbis including the years from 2010 to 2018. Ordinary least squares regression has been applied. This study contributes to the literature by investigating how firm size shapes the impact of leverage on accounting quality. The results of this study show that the effect of leverage on accounting quality is changing depending on the firm size. Accordingly, this study concludes that the magnitude and the direction of the effect of leverage on accounting quality become stronger when the firm size gets smaller.

Keywords: Accounting Quality, Debt, Firm Size, Interaction Effect, Leverage, Moderation Effect.

JEL Codes: M40, M41

Öz

Bu çalışma Türkiye'de Borsa İstanbul'da (BIST) işlem gören finansal olmayan firmalarda borç ve muhasebe kalitesi arasındaki ilişkide işletme büyüklüğünün rolünü tespit etmeyi amaçlamaktadır. 2010-2018 yıllarını kapsayan finansal veriler Orbis'ten indirilmiştir. Analiz için OLS regresyon modeli kullanılmıştır. Bu çalışma kaldıraçın muhasebe kalitesine etkisinin işletme büyüklüğüne bağlı olarak değişip değişmediğini araştırması yönüyle literatüre katkı sağlamaktadır. Çalışmanın bulguları kaldıraçın muhasebe kalitesi üzerindeki etkisinin işletme büyüklüğüne bağlı olarak değiştiğini

* Eastern Mediterranean University, Department of Business Administration, E-mail:ilhan.dalci@emu.edu.tr

** Eastern Mediterranean University, Department of Business Administration, Email:hasan.ozyapici@emu.edu.tr

göstermektedir. Bu bağlamda işletme küçüldükçe kaldıraçın muhasebe kalitesi üzerine etkisinin de arttığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Muhasebe Kalitesi, Borç, İşletme Büyüklüğü, Etkileşim Etkisi, Kaldıraç, Düzenleyicilik Etkisi.

JEL Kodları: M40, M41

1. INTRODUCTION

Turkey has been experiencing a rapid growth in its economy and it has been an attractive place for international investors (Mert, 2013). Turkey is also one of the candidate countries for the European Union (EU) and there have been negotiations regarding the accession of Turkey into EU (Çelik & Ecer, 2009). Accordingly, the accession efforts to the EU have necessitated the development and use of high-quality accounting standards to satisfy the needs of international investors (Gücenme Gençoğlu & Ertan, 2012; Bahadır, Demir, & Öncel, 2016). In this case, it can be asserted that financial reporting quality is an important issue in Turkey.

Parallel to these developments, it has become mandatory for the listed firms in Turkey to use International Financial Reporting Standards (IFRS) starting from 2005 (Elitaş & Üç, 2009). There is empirical evidence (Varan & Balsari, 2014; Adıgüzel, 2017) showing that the use of IFRS has increased financial reporting quality, which is measured as earnings quality, of the listed firms in Turkey. Additionally, some of the empirical studies (Türel, 2009; Suadiye, 2012; Karğın, 2013; Özcan, 2017) demonstrate that accounting quality is greater in post-IFRS period when compared to pre-IFRS period in Turkey. However, despite the strong empirical evidence showing that IFRS adoption has an important influence on the quality of accounting information in Turkey, Gücenme Gençoğlu and Ertan (2012) assert that using internationally accepted accounting rules like IFRS is not adequate to improve the quality of accounting information and they note that it is necessary to understand the impact of other factors such as firm size, ownership structure, capital structure, and legal system. Nevertheless, there is a limited number of studies (Gücenme Gençoğlu & Ertan, 2012; Varan & Balsari, 2014; Karğın, Aktaş, & Arıcı, 2015; Kaya & Yazan, 2017) investigating the impact of these factors on accounting quality of the firms in Turkey. In this regard, Varan and Balsari (2014) investigated the impact of IFRS on accounting quality for the listed firms in BIST (Borsa İstanbul) by taking firm characteristics into account. The authors find that the decrease in the level of loss aversion for post-IFRS period is more significant for larger and low-leverage firms. In another study, Karğın et al. (2015) explored the impact of corporate governance on accounting quality using the financial reports of listed and non-listed firms in BIST Corporate Governance Index. The results of this study show that corporate governance improves the accounting quality. On the other hand, Gücenme Gençoğlu and Ertan (2012) discussed the factors influencing accounting quality in Turkey by conducting a literature

review. Moreover, Kaya and Yazan (2017) investigated the relationship among corporate social responsibility, earnings management and financial performance.

On the other hand, the general empirical evidence regarding the impact of leverage on accounting quality is inconclusive. This means that, while some of the studies (Baiman & Verrecchia, 1996; Ahmed & Courtis, 1999) show that leverage increases accounting quality, some of them (Connors & Gao, 2011) report leverage-accounting quality relationship. This inconclusive evidence about the impact of leverage on accounting quality might be because of some other factors that may shape how leverage influences the accounting quality. Considering both the inconclusive empirical results in the literature regarding the impact of leverage on accounting quality as well as the research gap regarding the quality of accounting information in Turkey, this study aims to investigate how firm size moderates the relationship between debt and accounting quality of the listed firms in Turkey after IFRS adoption period. This study is different from the other empirical studies conducted in Turkey in a sense that it takes the sample of listed firms after IFRS period and investigates how size of a firm affects leverage-accounting quality relationship. In this regard, the current study is expected to contribute to the research gap and provide important implications for the decision makers.

The remainder of the paper is as follows: the second section outlines the hypothesis development. Next, model specification and data collection are stated in the third section. The fourth section, discusses the results. This is followed by the conclusions in the fifth section.

2. HYPOTHESIS DEVELOPMENT

Agency theory can be used to explain how debt increases quality of accounting information through disclosure (Abraham & Cox, 2007). The Agency theory suggests that agency costs arise as a result of a conflict of interest between managers and shareholders and between shareholders and bondholders. Conflicts between managers and shareholders result from the fact that managers hold less than 100 percent of the residual claim. Because of this reason, managers are motivated to use the organization's resources for their benefits (Jensen & Meckling, 1976). According to the agency theory, this conflict causes shareholders to engage in actions for their benefits at the expense of bondholders and firm value. Especially, when the risk of default is high, managers have greater incentives to act for benefits of shareholders at the expense of bondholders (Myers, 2001). As a result of this, bondholders want to use protective covenants and monitoring devices in order to protect themselves which in turn create agency costs (Jensen & Meckling, 1976).

There is an empirical support showing that firms with high leverage have high monitoring and agency costs and the possibility of transfer of wealth from creditors to both shareholders and managers is high (Jensen & Meckling, 1976). Thus, some of the previous

studies (Bradbury, 1992; Hossain, Perera, & Rahman, 1995; Baiman & Verrecchia, 1996; Ahmed & Courtis, 1999; Ferguson, Lam, & Lee, 2002; Abraham & Cox, 2007) find that firms with high leverage disclose more information and report higher quality financial statements to reduce information asymmetry and agency costs, in order to minimize both the possibility of debt covenant violations and the creditors' perceived risk which may finally decrease the cost of capital (Botosan, 1997). Based on the above strong empirical evidence, it can be stated that leverage enhances financial reporting quality. On the contrary, there is empirical evidence which shows that larger firms have lower agency cost of debt and less monitoring costs when compared to the smaller firms (Michaelas, Chittenden, & Poutziouris, 1999; Desomsak, Paudyal, & Pescetto, 2004). This is due to the fact that, large firms have less volatile cash flow and easy access to capital markets (Ahmed Sheikh & Wang, 2011). Accordingly, from this argument, it can be inferred that the magnitude and/or direction of the impact of debt on accounting quality may vary according to the firm size. In other words, as the size of a firm becomes bigger, the agency cost of debt gets smaller. Hence, as the size of a firm becomes larger, the impact of leverage on accounting quality weakens. This also means that the smaller the firm size is, the greater the impact of debt on accounting quality becomes. These propositions finally yield the following hypothesis:

H: The impact of debt on accounting quality is moderated by firm size.

3. DATA AND MODEL SPECIFICATION

This study includes non-financial firms listed in BIST. The financial data used to find accruals and accounting quality are downloaded from ORBIS including the years from 2010 to 2018. Although 255 companies have been downloaded, 58 companies have been omitted due to missing data. Finally, 197 companies with 1773 observations are used in this study.

In order to measure accounting quality in this study, performance-adjusted discretionary accruals, which is measured in the following equation, is used (Kothari, Leone, & Wasley, 2005). In the equation presented below "Accruals" represents total accruals as change in non-cash current assets minus the change in current liabilities excluding the current portion of long-term debt, minus depreciation and amortization (Kothari et al., 2005). Profitability is measured with return on assets (Kothari et al., 2005). The residual from the below equation is used to measure discretionary total accruals. The value of the residual is then multiplied by -1 to come up with the proxy for accounting quality (Song & Tuoriniemi, 2016).

$$\text{Accruals} = \alpha + \beta_1 1/\text{Total Assets}_{t-1} + \beta_2 \Delta \text{Sales}/\text{Total Assets}_{t-1} + \beta_3 \text{Property Plant Equipment}_t/\text{Total Assets}_{t-1} + \beta_4 \text{Profitability} + \varepsilon_t$$

The accounting quality measured with the residual of the estimation given above, is then regressed on debt, firm size, the interaction effect of debt and firm size, and control variables.

Previous literature (Francis, Hanna, & Vincent, 1996; Roychowdhury, 2006; Lang, Raedy, & Wilson, 2006; Larcker, Richardson, & Tuna, 2007; Dechow, Weili, & Schrand, 2010) generally indicate that such factors as firm growth, firm size, debt, market-to-book ratio, cash flow, capital intensity, profitability, and corporate governance influence accounting quality. Based on these previous studies, we use firm growth, cash flow, and turnover as control variables. In this study, debt is measured as the ratio of total liabilities to total assets (Ebaid, 2016); firm size is natural log of total assets (Song & Tuoriniemi, 2016); growth is measured as growth of sales (Dimitropoulos, Asteriou, & Siriopoulos, 2012); cash flow is measured as the ratio of cash flow to total assets (Lang et al., 2006); and turnover is the ratio of sales to total assets (Lang et al., 2006). Consequently, the following equation is derived to measure how firm size shapes the influence of debt on accounting quality:

$$ACCQ_{i,t} = \alpha_t + \beta_1 Growth_{i,t} + \beta_2 Cash\ Flow_{i,t} + \beta_3 Turnover_{i,t} + \beta_4 Debt_{i,t} + \beta_5 Size_{i,t} + \beta_6 Debt \times Size_{i,t} + \epsilon_{it}$$

In this study, initially Ordinary least squares (OLS) method is applied. Random-effects and Fixed-effects methods are then conducted in order to make the results more robust. After OLS, Fixed-effects, and Random-effects are applied, the F-test and Hausman test are performed (Baltagi, 1995). The results show that the F test is significant ($F=3.07$, $Prob>F=0.000$), therefore, the Fixed-effects is found to be preferable to the OLS. The Hausman test ($Chi2=415.42$, $Prob>Chi2=0.000$) shows that the Fixed-effects method is better than the Random-effects. Accordingly, the OLS and Fixed-effects results are presented for the interpretation of the findings in this study.

4. RESULTS

Descriptive statistics and correlation analysis are given in Table I. According to Table I, the mean values of accounting quality, cash flow from operating activities, firm growth, asset turnover, leverage, and firm size are 0.29, 0.59, 1.47, 0.94, 0.52, and 11.37, respectively.

The correlation analyses in Table I show that there is a significant positive relationship between leverage and accounting quality. On the other hand, cash flow from operating activities, asset turnover, and firm size all have significant negative correlation with accounting quality.

Table 1: Descriptive statistics and correlation analysis

	Mean	SD	ACCQ	CFO	GROWTH	TURN	LEV	SIZE
ACCQ	0.29	0.15	1	-.158**	-.010	-.152**	.160**	-.165**
CFO	0.59	0.24		1	-.003	.110**	.050*	.087**
GROWTH	1.47	204.09			1	.021	.019	.007
TURN	0.94	0.71				1	.170**	.374**
LEV	0.52	0.53					1	.009
SIZE	11.37	2.78						1

ACCQ represents the accounting quality, CFO cash flow from operating activities, GROWTH firm growth, TURN the asset turnover, LEV the leverage, SIZE firm size.

** . Correlation is significant at the 0.01 level

* . Correlation is significant at the 0.05 level

Table 2, on the other hand, portrays the results of OLS related to the impact of leverage on accounting quality and moderating impact of firm size on the influence of leverage on accounting quality.

Table 2: Results of OLS

Dependent variable: ACCQ	Panel I		Panel II	
	Impact of leverage on accounting quality		Moderating impact of firm size on leverage-accounting quality relationship	
	Coefficient	t-value	Coefficient	t-value
GROWTH	-0.0000887	-0.53	-0.0000884	-0.53
TURN	-0.0401141	-8.08**	-0.0395178	-7.97**
CFO	-0.1081562	-7.71**	-0.1165259	-8.13**
LEV	0.0884403	11.20**	0.2675492	3.60**
SIZE			0.0128613	3.12**
LEV × SIZE			-0.0168844	-2.43**
F	42.70**		36.68**	
R-squared	0.1218		0.1242	
Mean VIF	1.04		1.03	

ACCQ represents the accounting quality, CFO cash flow from operating activities, GROWTH firm growth, TURN the asset turnover, LEV the leverage, SIZE firm size. R-squared represents percentage change in the dependent variables caused by the independent variables. VIF represents the variance inflation factor. ** significant at 0.01 level.

Panel I of Table II demonstrates the impact of leverage on accounting quality including growth, turnover and cash flow as control variables. As Panel I shows, both capital intensity ($\beta=-0.0401141$, $p<0.01$) and cash flow ($\beta=-0.1081562$, $p<0.01$) influence accounting quality negatively. The leverage, on the other hand, has a statistically significant positive impact ($\beta=0.0884403$, $p<0.01$) on accounting quality. This result supports the notion that firms with high leverage disclose more information and report higher quality financial statements to reduce information asymmetry and agency costs (Ahmed & Courtis, 1999; Ferguson et al., 2002). In Panel II of Table II, the firm size which is the moderator variable and

the interaction effect of firm size and leverage (firm size \times leverage) are integrated into the analysis. According to the results, firm size has a statistically significant positive impact ($\beta=0.0128613$, $p<0.01$) on accounting quality. This finding confirms the fact that larger firms report better quality accounting information because they have better corporate governance structures and they are under strict scrutiny by investors and creditors (Hossain et al., 1995; Rajpal, 2012). This result also supports the findings of Varan and Balsari (2014). The results further show that the interaction effect of firm size and leverage on accounting quality ($\beta=-0.0168844$, $p<0.01$) is highly significant, meaning that firm size moderates the leverage-accounting quality relationship.

Table 3 shown below presents the results of Fixed-effects. Similar to the results of OLS results, the leverage has a statistically significant positive impact ($\beta=0.1967731$, $p<0.01$) on accounting quality. Parallel to the OLS results, the interaction effect of leverage and firm size on accounting quality is also statistically significant and it has a negative sign ($\beta=-0.0719327$, $p<0.01$). Consequently, the hypothesis of the study is confirmed.

Table 3: Results of fixed-effects method

Dependent variable: ACCQ	Panel I		Panel II	
	Impact of leverage on accounting quality		Moderating impact of firm size on leverage-accounting quality relationship	
	Coefficient	t-value	Coefficient	t-value
GROWTH	-0.0000117	-0.70	-0.00000998	-0.63
TURN	-0.177156	-15.32**	-0.2150092	-18.88**
CFO	-0.0907249	-6.34**	-0.1247863	-8.97**
LEV	0.1967731	11.11**	0.9765541	7.81**
SIZE			-0.0734277	-5.64**
LEV \times SIZE			-0.0719327	-6.12**
F		120.81**		115.53**
R-squared		0.27		0.35
F-test		2.11**		3.07**

ACCQ represents the accounting quality, CFO cash flow from operating activities, GROWTH firm growth, TURN the asset turnover, LEV the leverage, SIZE firm size. R-squared represents percentage change in the dependent variables caused by the independent variables. ** significant at 0.01 level.

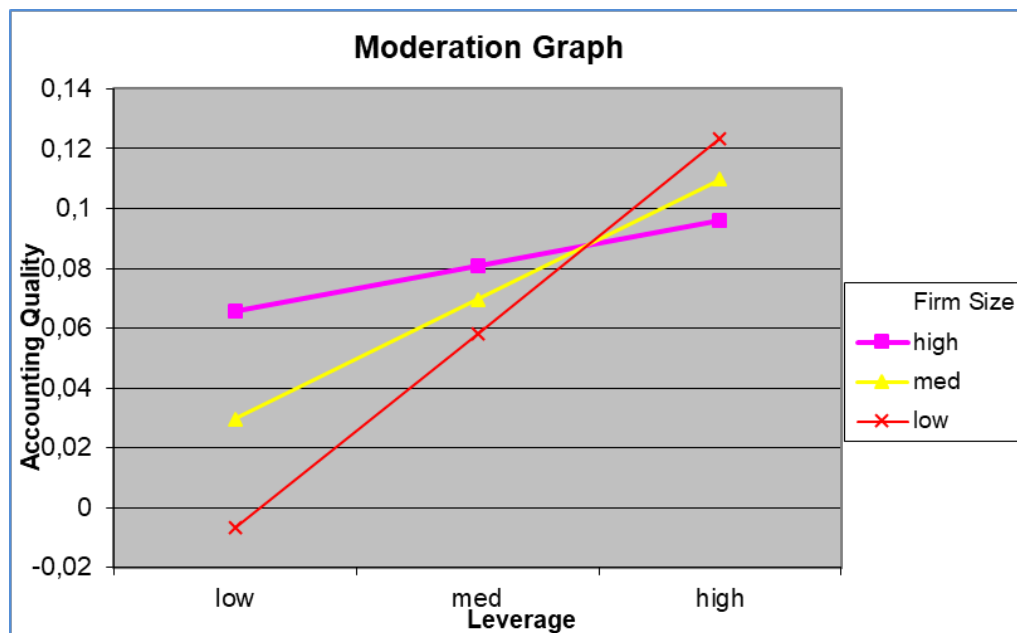


Figure 1. Moderation graph

Based on the regression coefficients reported above, Figure I demonstrates that the impact of leverage on accounting quality changes as the level of firm size varies. Among small firms, as leverage increases, the accounting quality increases. This means that as the level of debt increases, firms report higher quality accounting information. This is also the case for medium-sized firms even though the rate of change in accounting quality is not prominent for small firms when it is compared with larger ones. For the large firms, on the other hand, change in leverage does not cause as sharp increase in accounting quality as it is for small and medium-sized firms. This finding is likely to result from the assumption that since larger firms have lower agency and monitoring costs when compared to the smaller firms, increase in leverage is not expected to increase financial reporting quality as much as it is for the smaller firms. As a consequence, these results indicate that when exploring the impact of leverage on accounting quality, firm size should not be ignored.

5. CONCLUSION

In the literature, the impact of leverage on accounting quality is inconclusive. Accordingly, the aim of this study was to investigate how firm size moderates the relationship between leverage and accounting quality of the listed firms in Turkey for post IFRS adoption period. In this respect, the results show that there is a statistically significant positive

relationship between leverage and accounting quality. When the interaction effect of firm size and leverage is considered, it is found that firm size has a moderating impact on accounting quality. The result of this study implies that the effect of leverage on accounting quality is changing depending on the firm size. Accordingly, the magnitude and the direction of the effect of leverage on accounting quality become stronger when the firm size gets smaller. In this regard, decision makers should evaluate the impact of leverage on accounting quality by taking firm size into consideration.

The current study has several limitations. First, this study takes the sample of firms in a single country. Second, it uses one measure of the accounting quality. In line with these limitations, future research can use the data of other developing countries to test whether the same result can be obtained or not. It is also suggested for further researches that the effect of firm size on the relationship between leverage and accounting quality for firms operating in developing and developed countries can be compared, by taking other measures of the accounting quality into consideration.

REFERENCES

- Abraham, S. & Cox, P. (2007). Analysing the determinants of narrative risk information in UK FTSE 100 annual reports. *The British Accounting Review*, 39(3), 227-248.
- Adıgüzel, H. (2017). Türkiye’de uluslararası finansal raporlama standartlarına uyumun firmaların kazanç kalitesi üzerine etkisi. *Muhasebe ve Denetim Bakış*, 51, 103-114.
- Ahmed, K. & Courtis, J. K. (1999). Associations between corporate characteristics and disclosure levels in annual reports: A meta-analysis. *The British Accounting Review*, 31(1), 35-61.
- Ahmed Sheikh, N. & Wang, Z. (2011). Determinants of capital structure. *Managerial Finance*, 37(2), 117-133.
- Bahadır, O., Demir, V. & Öncel, A. G. (2016). IFRS implementation in Turkey: benefits and challenges. *Accounting and Management Information Systems*, 15(1), 5-26.
- Baltagi, B. (1995). *Econometric Analysis of Panel Data*. John Wiley & Sons, New York, NY.
- Baiman, S. & Verrecchia, R. (1996). The relation among capital markets, financial disclosure, production efficiency, and insider trading. *Journal of Accounting Research*, 34(1), 1-22.
- Botosan, C. A. (1997). Disclosure level and the cost of equity capital. *The Accounting Review*, 37(2), 323-349.
- Bradbury, M. E. (1992). Voluntary disclosure of financial segment data: New Zealand evidence. *Accounting and Finance*, 32(1), 15-26.
- Connors, E. & Gao, L. S. (2011). Corporate environmental performance, disclosure and leverage: An integrated approach. *International Review of Accounting, Banking and Finance*, 3(3), 1-26.

- Çelik, O. & Ecer, A. (2009). Efficiency in accounting education: Evidence from Turkish universities. *Critical Perspectives on Accounting*, 20(5), 614-634.
- Dechow, P., Weili, G. & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2), 344-401.
- Deesomsak, R., Paudyal, K. & Pescetto, G. (2004). The determinants of capital structure: Evidence from the Asia Pacific Region. *Journal of Multinational Financial Management*, 14(4-5), 387-405.
- Dimitropoulos, P., Asteriou, D. & Siriopoulos, C. (2012). Euro adoption and the quality of accounting information. *Managerial Auditing Journal*, 27(3), 299-328.
- Ebaid, I. (2016). International accounting standards and accounting quality in code-law countries. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 24(1), 41-59.
- Elitaş, C. & Üç, M. (2009). The change on the foundations of Turkish Accounting System and the future perspective, *Critical Perspectives on Accounting*. 20(5), 674-679.
- Ferguson, M. J., Lam, K. C. K. & Lee, G. M. (2002). Voluntary disclosure by state-owned enterprises listed on the stock exchange of Hong Kong. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 13(2), 125-152.
- Francis, J., Hanna, J. D. & Vincent L. (1996). Causes and effects of discretionary asset write-offs. *Journal of Accounting Research*, 34, 117-134.
- Gücenme Gençoğlu, Ü. & Ertan Y. (2012). Muhasebe kalitesini etkileyen faktörler ve Türkiye'deki durum. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 53, 1-24.
- Hossain, M., Perera, M. H. B. & Rahman, A. R. (1995). Voluntary disclosure in the annual reports of New Zealand companies. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 6(1), 69-87.
- Jensen, M. C. & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Karğın, M., Aktaş, R. & Arıcı, N. D., (2015). Kurumsal yönetimin finansal raporlama kalitesindeki rolü: Borsa İstanbul üzerine karşılaştırmalı bir uygulama. *Yönetim ve Ekonomi*, 22(2), 501-519.
- Karğın, S. (2013). The impact of IFRS on the value relevance of accounting information: Evidence from Turkish firms. *International Journal of Economics and Finance*, 5(4), 71-80.
- Kaya, U. & Yazan, Ö. (2017). Kurumsal sosyal sorumluluk – kazanç yönetimi ve finansal performans ilişkisi. *Muhasebe ve Denetim Bakış Dergisi*, 51, 15-40.
- Kothari, S. P., Leone, A. J. & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163-197.

- Lang, M., Raedy, J. S. & Wilson, W. (2006). Earnings management and cross listing: Are reconciled earnings comparable to US earnings? *Journal of Accounting and Economics*, 42(1-2), 255-283.
- Larcker, D. F., Richardson, S. A. & Tuna, I. (2007). Corporate governance, accounting outcomes, and organizational performance. *The Accounting Review*, 82(4), 963-1008.
- Mert, İ. (2013). A historical overview of accounting in Turkey. *Internal Auditing & Risk Management, Anul VIII*, 3(31), 15-25.
- Michaelas, N., Chittenden, F. & Poutziouris, P. (1999). Financial policy and capital structure choice in U.K. SMEs: Empirical evidence from company panel data. *Small Business Economics*, 12(2), 113-130.
- Myers, S. C. (2001). Capital structure. *Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 81-102.
- Özcan, A. (2017). Analysis of value relevance of intangible assets under International Financial Reporting Standards: Evidence from Borsa Istanbul. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(40), 364-377.
- Rajpal, H. (2012). Independent directors and earnings management: Evidence from India. *International Journal of Accounting and Financial Management Research*, 2(4), 9-24.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), 335-370.
- Song, L. & Tuoriniemi, J. (2016). Accounting quality, governance standards, and syndicated loan contract. *Pacific Accounting Review*, 28(1), 2-15.
- Suadiye, G. (2012). Value relevance of book value & earnings under the local GAAP and IFRS: Evidence from Turkey. *Ege Akademik Bakış*, 12(3), 301-310.
- Türel, A. (2009). The value relevance of IFRS: The case of Turkey. *Economica*, 5(1), 119-128.
- Varan, S. & Balsari C. (2014). The adoption of International Financial Reporting Standards (IFRS) and loss avoidance in Turkey. *Accounting in Central and Eastern Europe (Research in Accounting in Emerging Economies)*, 13, 1-25.

LOKASYON BAZLI MOBİL PAZARLAMA UYGULAMALARININ TÜKETİCİ SATIN ALMA DAVRANIŞLARI İLE İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

A RESEARCH ON THE RELATIONSHIP BETWEEN LOCATION-BASED
MOBILE MARKETING APPLICATIONS AND CONSUMER BEHAVIORS

Hande GÜRSOY AKGÜNLÜ* 

Başak KURTARAN** 

Öz

Günümüz rekabetçi pazarında yeni teknolojiler, işletmeler için kimi zaman tehdit kimi zaman ise fırsat olarak ortaya çıkmaktadır. Teknolojiyi takip eden, tüketicilere yeni pazarlama iletişim kanalları sunabilen işletmeler bu fırsatı kullanarak rakiplerinden daha öne çıkabilme şansı yakalamaktadır. Teknolojinin gelişmesi ve mobil cihazlara erişiminin kolaylaşması ile birlikte mobil tüketiciler ortaya çıkmıştır. Bu tüketicilere istenilen yer ve zaman diliminde ulaşmak mümkün hale gelmiştir. Burada işletmeler için önemli olan nokta tüketiciyi gerçekten etkileyebilecek doğru pazarlama iletişim stratejisiyle tüketiciyi yakalamak olmuştur. Dijitalleşmeye adapte olabilen ve teknoloji yatırımları yapan firmalar lokasyon bazlı mobil pazarlama iletişim kanalını seçmeye başlamışlardır. Araştırmada mobil iletişim pazarlamasında lokasyon bazlı mobil pazarlama faaliyetleri gösteren bir banka uygulaması baz alınarak, bu uygulamayı kullanan tüketiciler ele alınmıştır. Bu tüketicilerin lokasyon bazlı mobil pazarlama tutumlarına ilişkin anket çalışması yapılarak istatistiksel analizler sonucunda çıkan cevaplar üzerinden tüketici tutumları incelenmiştir. Bu çalışmanın amacı, elde edilen sonuçların lokasyon bazlı mobil pazarlama faaliyeti yapmayı hedefleyen işletmelere ve bu konuda araştırma yapacak araştırmacılara yol gösterici olmasıdır. Çalışmada elde edilen sonuçlar ile teknoloji liderlerinin lokasyon bazlı pazarlamaya karşı olumlu tutumunun olmadığı görülmüştür. Bu yüzden lokasyon bazlı pazarlama yapmayı düşünen işletmelerin teknoloji görüş liderliği yapan tüketicileri hedef almaması önerilmiştir.

* Marmara Üniversitesi, Pazarlama Bölümü, E-mail:hgursoy@marmara.edu.tr

** Marmara Üniversitesi, Pazarlama Bölümü, E-mail:basakkurtaran@gmail.com

Anahtar Kelimeler: Mobil Pazarlama, Lokasyon Bazlı Mobil Pazarlama, Mobil Uygulamalar, Tüketici Davranışları, Cihaz Severler.

Abstract

In today's hypercompetitive world, new technologies appear sometimes as a threat, other times as an opportunity for firms. Firms that can keep up with the latest trends in technology and offer their customers new marketing communication channels are the ones to turn new technologies into an advantage in the hypercompetitive environment of the business world. Together with the development of technology and the fact that it has become easier for people to reach mobile devices, the concept of 'mobile consumers' has emerged. It is easy to reach these consumers at the right time and at the right place. The important issue for firms is to reach consumers with the right and most effective marketing communications strategy. Firms that can adapt to digitalization and make investments in technology have started to choose location-based mobile marketing communication channels. In this study, a bank using location-based mobil marketing activities as a part of its mobile communication is taken into consideration. Attitudes of these consumers towards location based marketing have been measured by a survey. This research aims at contributing to firms tending to use location based mobile marketing activities and researchers interested in this topic. The research has revealed that those consumers that are opinion leaders in technology don't have a particularly positive view on location based marketing. Therefore, it is recommended that firms tending to use location based marketing rather not target these consumers.

Keywords: Mobile Marketing, Location-Based Mobile Marketing, Location-Based Marketing, Customer Behaviors, Technology Opinion Leaderships, Gadget Lovers, Location Based Advertising

1. GİRİŞ

Teknolojinin gelişmesiyle akıllı telefonlar ve diğer mobil cihazlar kolay ulaşılabilir ve kullanılabilir hale gelmiştir. Dijitalleşme her sektörde, teknolojik dönüşümlerin temel dinamiği haline gelmiştir (Ertemel, 2016). Bu durum mobil pazarlama alanı olarak yeni bir pazarlama iletişim kanalının oluşmasına olanak sağlamıştır.

Kotler'e göre her yeni teknoloji 'yaratıcı imha' olan bir güçtür. Şirketleri rakiplerden ziyade yeni teknolojiler zorlamaya başlayacaktır (Kotler, 2016).

Mobil pazarlama, tüketicileri ihtiyacı duymadığı konularda aldığı tanıtıcı pazarlama faaliyetlerinden kurtararak, asıl ilgili ve ihtiyacına yönelik konularda çeşitli tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin yapılmasına olanak sağlamıştır. İşletmeler açısından mobil pazarlama, asıl hedef kitlelerine ulaşarak geri dönüş oranları üzerinden ölçümleme yapma ve pazarlama enstrümanlarının kullanımına imkân vermektedir. Çünkü dijitalleşen dünyada en büyük silah ölçümlemektir (Ertemel, 2019).

Mobil pazarlama iletişim kanallarının bir alt başlığı olarak karşımıza çıkan, 'lokasyon bazlı mobil pazarlama' lokasyon paylaşım izni veren müşterinin bulunduğu bölgede onları

satın almaya yönlendiren, markayı tanıtan bir pazarlama yöntemidir. Bu teknoloji işletmelere, tüketicilerin lokasyona bağlı davranışlarını analiz etme ve müşterilerinin konumlarını izleyerek istedikleri yer ve zamanda onlara ulaşabilme fırsatını sunmuştur (Yuxin, Anfeng, Xiao & Xiaodi, 2019). Bu pazarlama iletişim kanalı doğru zamanda doğru kişiye gönderildiğinde günümüz işletmelerine çok önemli avantajlar sağlayacaktır. Birçok işletme kendi mobil uygulamaları üzerinden tüketicileriyle lokasyon bazlı iletişim kanalı oluşturmuştur. Tüketiciler bu uygulamalar üzerinden buldukları lokasyona yakın olan fırsatları kolayca keşfedebilir ve bunları değerlendirebilir hale gelmiştir. İşletmeler ise bu uygulamalarla tüketici satın alma davranışları ve en önemlisi lokasyonları ile ilgili bilgi edinebilir hale gelmişlerdir (Ketelaar, Bernitter, Woudenbergh, Rozendaal, König, Hühn & Janssen, 2018).

Mobil pazarlama alanında görülen teknolojik gelişmelerle beraber lokasyon bazlı pazarlamanın 2018'de dijital reklamcılık büyümesinin ana itici gücü olacağı öngörülmektedir (eMarketer, 2018). Carat USA mobil ve inovasyon stratejisi direktörü Michael Liu, "Lokasyon bazlı veriler büyümeye devam edecek ve lokasyon bazlı iş zekâsı kavramı olarak benimsenmeye başlanacaktır" dedi. Birçok işletme için lokasyon, güçlü bir pazarlama aracı haline gelmiştir. Buna bağlı olarak lokasyon bazlı pazarlamaya ilişkin yatırımlar artmaya başlamıştır. Yapılan 451 araştırmaya göre, pazarlamacıların %10'u önümüzdeki iki yıl içinde lokasyon verilerinin kullanımının artırılmasına yönelik hedefler üzerinde çalışmaktadır. Bu sayıların 2022'ye doğru daha da artacağı düşünülmektedir (eMarketer Verve Location Intelligence Roundup, 2019). Bu öngörüler, lokasyon bazlı mobil pazarlama geleceğinin önemini vurgular.

Lokasyon bazlı mobil pazarlamanın geçmişte mümkün olmayan ancak günümüz teknolojisiyle lokasyon bazlı belirlenen hedef kitlelere ulaşılabilme imkânı ve bu hedef kitlelere özel pazarlama faaliyetleri sunulabilmesinde sorulması gereken soru "Tüketicilerin bu konuda ne düşündüğü" dür. Tüketiciler bu tür bir pazarlama faaliyetlerine karşı genelde olumlu tutumları varsa, o zaman bu teknoloji, bu pazarlama iletişim kanalının yüksek vites geçmesini sağlayan bir teknoloji olabileceğini göstermektedir (Bruner & Kumar, 2007).

Tüketici ile etkileşime olanak sağlayan yeni mobil pazarlama iletişim kanalı lokasyon bazlı pazarlama, tüketicilerle işletmeler arasında 'daha etkileşimli ve bağlantılı' bir iletişim imkânı sunmaktadır (Souidena, Chaoualib & Baccouchea, 2019). Lokasyon bazlı pazarlama ile pazarlama faaliyetlerini kişiselleştirmek için lokasyonun kullanılması pazarlamacılara hız kazandırdı (eMarketer, 2019). Araştırma, tüketicilerin lokasyon bazlı yapılan pazarlama faaliyetlerine ilişkin genel tutumlarını anlamada önemli olup, bu alanda yapılacak olan diğer çalışmalara da ışık tutacaktır.

Literatürde lokasyon bazlı mobil pazarlamaya ilişkin çalışmalar incelenmiştir. Bruner ve Kumar'ın 2007 yılında lokasyon bazlı pazarlamaya karşı tüketici tutumlarına ilişkin yaptığı çalışma ve kullanılan ölççekler, araştırmanın kapsam ve amacına uygun öncü çalışmalardan

olup, çalışmada da baz olarak kullanılmıştır. Bu çalışmada lokasyon bazlı mobil pazarlama uygulamalarını kullanan tüketiciler ele alınarak, bu uygulamalar üzerinden satın alıma yönelik gönderilen bildirimlerin satın alma eylemini teşvik edip etmediği ve tüketicilerin genel tutumları anket yoluyla istatistiksel olarak araştırılmıştır.

Araştırmanın önemi, gelişen yeni teknolojiyle birlikte iletişim kanalı olarak ortaya çıkan lokasyon bazlı mobil pazarlamaya ilişkin tüketici tutumlarını araştırmasıdır. Araştırmalarda kullanılan lokasyon bazlı modellerde daha çok kişisel veri paylaşımına ilişkin modellerin incelenmesi ve ülkemizde kişisel verilerin korunmasına ilişkin kanunlar konusunda tüketici farkındalığının tam oturmaması sebebiyle daha genel ve temel bir yaklaşım sunan Bruner ve Kumar'ın önerisiyle bu konu seçilmiş olup Bruner ve Kumar'ın geliştirdiği lokasyon bazlı pazarlamaya ilişkin yaptıkları araştırmalar ve beraberinde hazırladıkları ölçekler baz alınmıştır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Mobil Pazarlama

Pazarlama açısından mobil pazarlamanın en önemli genel özellikleri; özel kişiselleştirilmiş verilerin olması, interaktiflik, doğru zamanda ve doğru yerde belirlenmiş olan doğru hedef kitlelerine düşük maliyetlerle ulaşabilme imkânı sıralanabilir (Karagöz & Çağlar, 2011).

Mobil pazarlama direkt pazarlama kanalıdır. Basitçe direkt mobil pazarlamanın özellikleri (Krum, 2010, ss.9-11):

- Diğer pazarlama iletişim kanallara göre iletişim maliyeti düşüktür.
- Mobil pazarlama iletişim araçları, teknolojik alt yapıdaki gelişmeler sayesinde hızlı bir iletişim aracıdır.
- Tüketici ve üretici açısından istenilen anda yapılabildiği için zamandan tasarruf sağlar.
- Tüketicilerin pazarlama kampanyalarına karşı eğilimlerinin anlık olarak takip edilmesine olanak sağlar.
- Teknolojik alt yapılar sayesinde pazarlama amaçlı yapılan mobil tüm faaliyetlere ilişkin sonuçlar ölçülebilir ve raporlanabilir.
- Mobil pazarlama altyapısı kullanan markaların farkındalığının sağlanmasına katkıda bulunur.
- Mobil pazarlama eğlencelidir, kullanıcıların dikkatini çeker.

- İnteraktif bir pazarlama iletişim kanalıdır. İşletmenin gönderdiği bir bildirim üzerinden herhangi bir kampanyaya katılım sağlanarak interaktif ve etkileşimli bir üretici ve tüketici ağı kurulur (Zegrean & Paraschiv, 2013, s.72).

2.2. Lokasyon Bazlı Mobil Pazarlama

Geleneksel pazarlama hedeflerinde olduğu gibi lokasyon bazlı mobil pazarlamanın amacı da müşteri sadakati ile mevcut müşterileri elde tutma, yeni müşteriler elde etme ve müşterinin memnuniyetini artırmaktır. Lokasyon bazlı pazarlamanın geleneksel pazarlama araçlarından tek farkı lokasyon bazlı mobil teknolojileri kullanarak müşterilere ulaşmaya çalışmasıdır (Palmieri & Stuart, 2015).

Lokasyon bazlı uygulamalar, kullanıcıların gerçek zamanlı konumlarını saptamak ve mobil cihazlar aracılığıyla buldukları lokasyona özgü reklamlar sunmak için Global Konumlandırma Sistemi (GPS) ve Galileo Global Navigasyon Uydu Sistemi (GNSS) gibi konum izleme teknolojilerini kullanan uygulamalara denmektedir (Lee, Kim & Sundar, 2015).

Mobil cihazlar aracılığıyla tüketiciler birçok kişisel veriyi uygulama platformları ve sosyal medya mecraları ile paylaşıırken lokasyon verilerini de bu platformlarla paylaşmaya başlamıştır (Riedlinger, Chapman & Mitchell, 2019). Tüketicilerin tekliflerinin kişiselleştirilebilmesi için sisteme güvenmesi ve reklam veren işletmeler ile kişisel bilgilerini paylaşarak kendilerine özel pazarlama faaliyetlerinin sunumuna izin vermesi gerekmektedir (Lee, Kim & Sundar, 2015). Ülkemizde de Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK), 7 Nisan 2016 tarihinde Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. İşletmelerde veri sorumlularının yükümlülüğü, kanunun yayım tarihinden itibaren iki yıl sonra yani 6 Nisan 2018 tarihinde başlamıştır. Bu kapsamda işletmeler konum paylaşım izni vermiş olan tüketicilerin konum bilgilerini kullanabileceklerdir (<https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.6698.pdf>).

Günümüzdeki mobil cihazların GPS özelliği ile tüketicilere istediğimiz yer ve zaman diliminde ulaşabilmekteyiz. Teknolojinin bu gelişmesiyle pazarlamacılar, tüketicilerin buldukları yere göre ürünlerine ilişkin bilgi ve teklif gönderme imkânı bulmuşlardır. Geçmişte mümkün olmayan ancak günümüzde istenilen hedef tüketiciye istenilen yerde ulaşılabilmesiyle sorulması gereken soru tüketicilerin bu konuda ne düşündüğüydü. Tüketicilerin bu tür bir reklamcılık uygulamalarına karşı genel olarak olumlu tutumları varsa o zaman bu teknoloji pazarlama iletişim kanalının yüksek vitesine geçmesini sağlayan teknoloji olabilir (Bruner & Kumar, 2007).

2.3. Lokasyon Bazlı Mobil Pazarlamanın Tutumu

Bruner ve Kumar’ın 2007 yılında yayınladığı “Attitude Toward Location-Based Advertising” makalesinde lokasyon bazlı pazarlamaya yönelik tutum ölçeği yaratılmıştır. Araştırma

sonuçlarına göre lokasyon bazlı pazarlamaya karşı tutum aşağıda detaylandırılan beş farklı ölçek ile değerlendirilmiştir.

Bu araştırmada Bruner ve Kumar'ın ortaya koyduğu beş faktör ile lokasyon bazlı mobil pazarlama teknolojisini kullanan bir bankacılık uygulaması baz alınarak, uygulamayı kullanan tüketicilerin lokasyon bazlı pazarlamaya ilişkin tutumları yeniden değerlendirilmiştir.

- **Teknoloji Düşkünlüğü:** Teknoloji düşkünlüğü, McLuhan'ın (1964) yılında 'Cihaz Severler' olarak değerlendirdiği kişilerden oluşmaktadır. Cihaz severler, teknoloji tabanlı ürün ve hizmetleri benimseyen ve bu ürün ve hizmetlerin öncüsü olan tüketicilerdir. Bu tüketicilerin teknolojik cihazlara karşı olan ilgileri oldukça fazladır. Ayrıca cihazların nasıl çalıştığına dair bilgiler edinmeyi seven tüketiciler olarak da değerlendirilmektedir (Bruner & Kumar, 2007).
- **Teknoloji Görüş Liderliği:** Teknoloji görüş liderliği, teknolojiyi takip eden ve bu konuda önderlik etmeye hevesli kişilerin tutumudur. Teknoloji konusunda görüş liderliğinin teknoloji düşkünlüğü ile güçlü bir bağıntısı olduğu konusunda Iyengar, Bulte ve Valente tarafından 2010 yılında ve Bruner ve Kumar tarafından 2007 yılında araştırmalar yapılmıştır. Bu ölçek Flynn, Golsmith ve Eastman'ın 1996 yılında yaptığı teknoloji görüş liderliği ölçeği üzerinden geliştirilmiştir. Bir inovasyon buluşunun kullanım şekli açıklama için önerilmiş olan 'İnovasyon Difüzyon Teorisi'nde yer alan yenilikleri benimseme şekillerine göre 'yenilikçiler' (İnovasyonun yayılma sürecinde aktif olan kişiler) ve 'erken adapte olanlar' (Yeni bir inovasyon benimsemeden önce konu hakkında fikri sorularla) teknoloji görüş lideri olan kişiler olarak değerlendirilmiştir (Rogers, 1983).
- **Lokasyon Bazlı Pazarlamaya Yönelik Tutum:** Tüketici tutumları temel olarak ürün veya hizmetlere karşı olan duruşumuzdur. Tutumumuz, o ürün ya da hizmeti sevdiğimizizi ya da sevmediğimizi belirtir (Severin ve Tankard, 2001). Tüketiciler lokasyon bazlı pazarlama sayesinde yakınında yer alan fırsatları kolayca keşfederek bunları değerlendirmektedir (Ketelaar, Bernritter, Woudenberg, Rozendaal, König, Hühn, & Janssen, 2018). Ayrıca tüketiciler marka ya da ürün seçiminde lokasyon bazlı pazarlamada sunulan fırsatları değerlendirerek karar vermeye ve tutum sergilemeye başlamışlardır. Lokasyon bazlı pazarlamaya ilişkin tutum, lokasyon ile özelleştirilmiş pazarlama faaliyetlerine ilişkin tüketici duruşunu incelemektedir (Chang & Li 2019).
- **Sahip Olma İsteği:** Sahip olma isteği bir insanın hayatında, sahip olduğunda elde ettiği kazancın mutluluk ve yaşam doyumuna yol açmasıyla ortaya çıkan tatminden oluşur. İyimser bir insan her yerde iyi şeyler görür, genellikle kendinden emin ve geleceğin ona sunacaklarından umutludur. İyimserin bakış açısından dünya, potansiyel fırsatlarla doludur (Hecht, 2013). Sahip olma isteği tüketicilerin tutumunu

etkilemektedir, bu yüzden bu bir değişken olarak araştırmalarda kullanılabilir (Richins, 2004).

- **Kötümserlik:** Bu yaklaşımda olan kişiler karamsar, etrafındaki her şeyin olumsuz yönlerini esas olarak gözlemlemektedir. Yeni bir gelişimde tüm potansiyel tehlikeleri ve tuzakları düşerek, gelecek için çok az umudunun olması muhtemeldir. Bu kişiler çabalarının zaten boşuna olduğuna inanmaktadır. Ayrıca bir zorlukla karşılaştığında pasif kalma eğilimindedirler (Hecht, 2013). Kötümserliğe ilişkin sorular Bruner ve Kumar'ın makalesinin paralelinde Scheier, Carver ve Bridges Yaşam Oryantasyon Testi, 1994 alt ölçeğinden alınmıştır (Scheier, Carver & Bridges, 1994).

2.4. Lokasyon Bazlı Mobil Pazarlamanın Tüketici Satın Alma Davranışları ile İlişkisi

Pazarlamacılar, hedef müşteri kitlelerindeki kişilerin dikkatini neye, nasıl ve ne kadar verdikleri incelenmelidir. Bu incelemeler sonucunda elde edilen bilgilerle kişilerin ilgili ürün ve hizmete yoğunlaşmasını sağlayarak onları satın almaya yönlendirebilmelidir (Kotler, 2016, s.53).

Tüketici profilindeki değişimler ile beklentilerin farklılaşması, rekabetin artması, tek yönlü iletişimin etkinliğinin azalması ve işletmelerin belirledikleri hedef kitleye erişmek amacıyla iletişim kanallarını geliştirmesi bir zorunluluk haline gelmiştir denilebilir (Varnalı, 2011).

Endüstrinin gelişimiyle pazarlamacıların artık sadece pazarlamada değil, aynı zamanda insanlar, veriler, dağıtım kanalları ve lokasyon bazlı pazarlamada da uzman olmaları gerekmektedir. Mobil cihazlarla yapılan lokasyon bazlı mobil pazarlamanın amacı, ürün veya hizmet tanıtım faaliyetlerine teşvik etmenin yanı sıra, müşteri trafiğini artırmak, indirimleri paylaşmak ve müşteri sadakati oluşturmaktır. Lokasyon bazlı mobil pazarlama, push bildirimleri, e-posta haber bültenleri ve çevrimdışı pazarlama içeren reklamlar ile belirlenen hedef kitleye karşı ustaca tasarlanmış bir pazarlama kanalıdır (Ganeson & Ho-Kang, 2017).

Genel anlamda lokasyon bazlı pazarlama, kullanıcılar için özel tasarlanmasının yanında pazarlamacıların kontrollü bir şekilde iletmek istediği bilgileri paylaştığı bir reklam platformudur. Mobil pazarlamanın aksine daha kişiselleştirilmiştir. Mobil cihazın erişim izni durumuna ve bağlı olduğu bölgeye göre değişebilmektedir. Ayrıca lokasyon bazlı mobil pazarlama konum tabanlı acil durum bildirimleri, yardım hizmetleri, navigasyon gibi hizmet uygulamalarının aksine daha yenilikçi bir iletişim teknolojisine sahip olarak görülebilir (Bruner & Kumar, 2007).

3. ARAŞTIRMA METODOLİSİ

Araştırmanın türü, tanımlayıcı bir araştırmadır. Tanımlayıcı araştırmalar, kişilerin belirli konulardaki tutum, görüş ve inançlarını anket yoluyla tespit ederler (Saruhan & Özdemirci, 2016). Araştırmada, lokasyon bazlı mobil pazarlamaya ilişkin tüketici tutumu incelenerek, nicel araştırma yöntemiyle tüketicilere “Google Survey” aracılığıyla anket uygulanmıştır. Araştırmadaki hedef tüketiciler, teknolojiyle yakından ilgili oldukları için anketin internet ortamında yapılması uygun görülmüştür. Araştırma sorularında sosyal bilimlerde en sık kullanılan aralık ölçeklerinden “5’li Likert Ölçek” tercih edilmiştir (Saruhan & Özdemirci, 2016). Nicel araştırmalarda araştırmacılar, nesnel ve araştırma bulgularını araştırma evrenine genelleme amacı taşırlar. Bu yüzden araştırmada geniş çaplı ve temsili örneklem grupları ile çalışılmıştır (Neumann, 2013). Araştırmada, IBM SPSS 20.00 ile istatistiksel çözümler sonucunda çıkan sonuçlar incelenmiştir. Analizler Sipahi, Yurtkoru ve Çinko’nun ‘Sosyal Bilimlerde SPSS’le Veri Analizi’ kitabındaki yönlendirmeler ışığında yapılmıştır (Sipahi, Yurtkoru & Çinko, 2006). Bruner ve Kumar’ın çalışmalarında yer alan lokasyon bazlı pazarlamada tüketici tutum ölçekleri, araştırma kapsamında belirlenen tüketici örnek kümesi için yeniden incelenerek ölçeklerin geçerliliği tartışılmıştır (Bruner & Kumar, 2007).

3.1. Araştırmanın Amacı

Dijitalleşme ile birlikte pazarlama iletişim kanallarında da gelişmeler olmuştur. Bu teknolojik gelişmeler sonucunda eskiden rasgele bilinen bazı numaralara SMS atılırken şu an lokasyon paylaşımı izni veren müşterilere buldukları lokasyona özgü özel pazarlama faaliyetlerine ilişkin bildirimler sunulmaya başlanmıştır (Kurtaran, 2019).

Çalışmada gelişen yeni teknolojiyle yeni bir iletişim kanalı olarak ortaya çıkan lokasyon bazlı mobil pazarlamaya ilişkin tüketici tutumlarını incelenmesi hedeflenerek bu pazarlama iletişim faaliyeti ile tüketici ilişkisi değerlendirilmek istenmiştir. Bruner ve Kumar’ın önerisiyle literatürde mobil pazarlamanın bir alt başlığı olan lokasyon bazlı mobil pazarlamaya ilişkin yaptıkları araştırmalar ve beraberinde hazırladıkları ölçekler baz alınmıştır.

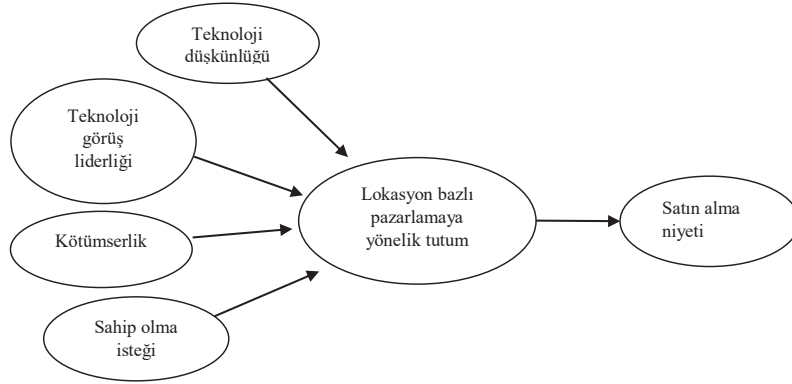
3.2. Araştırmanın Kapsam ve Kısıtları

Araştırmada lokasyon bazlı tanıtım faaliyeti sunan, 14 Kasım 2018 tarihi itibarıyla 3. yılında 6 milyon indirme sayısına ulaşan, Türkiye’nin en çok tercih edilen mobil cüzdanı olan bir banka uygulaması incelenmiştir. Kullanıcılar basit tesadüfi örnekleme ile rasgele seçilmiş olup, bu uygulamayı kullanan müşteriler baz alınarak araştırma kısıtlanmıştır. Bu uygulama lokasyon izni veren müşterilere, çeşitli indirim ve kampanyalar sunmaktadır. Araştırma kapsamında Türkiye’de bu uygulamayı kullanan kullanıcılara “Google Survey” aracılığıyla ulaşılmıştır. Hedef olarak belirlenen 500 kişi aşularak, anket sonuç değerlendirmesi 503 kişinin

verdiği yanıtlara göre yapılmıştır. Araştırmada bu uygulamayı deneyimleyen tüketicilerin anketi cevaplaması istenmiştir. Kullanmayan tüketiciler ise kapsam dışı bırakılmıştır.

3.3. Araştırmanın Modeli

Lokasyon bazlı pazarlamaya yönelik tutuma ilişkin araştırma modeli aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur.



Şekil 1. Araştırma Modeli

3.4 Araştırmanın Örnekleme Süreci

Araştırmanın ana kütlesi, araştırma kapsamında seçilmiş olan bankacılık uygulamasını kullananlardan oluşmaktadır. Örneklem büyüklüğü $e=0,05$ ve $\alpha=0,05$ düzeyine göre, %95 güven aralığında, $e=\%5$ hata payı ile;

$$n = p \cdot q / (e / z)^2$$

$$n = 0,5 \times 0,5 / (0,05 / 1,96)^2$$

$$n = 384,16$$

$$n = 385 \text{ kişidir.}$$

Ancak araştırmada örneklem büyüklüğü 500 olarak hedeflenmiş, 503 kişiye uygulanmıştır (Pirtini, Türkmen & Bilgen, 2015).

3.5. Araştırmanın Veri Toplama Süreci

Araştırmadaki verilere, anket aracılığıyla ulaşılmıştır. Ankette araştırmaya yönelik belirlenen 32 soru, çevrimiçi olarak Google Survey aracılığıyla yapılmıştır. Uygulama öncesi 35 kişi ile yüz yüze ön görüşme yapılarak, anket soruları hakkında görüşler alınmış olup anlam

karmaşasına yol açacağı düşünülen sorular yeniden düzenlenerek anket son haline getirilmiştir. Anket, cevaplayıcılara 16 Ocak 2019 tarihi ile gönderilmiş ve 5 Şubat 2019 tarihinde hedeflenen sayıya ulaşılmıştır. Soruların tümünün cevaplanması zorunlu olduğundan anketi yarım bırakan olmamıştır.

Cevaplayıcıların anket örneğine dahil olup olmamasını belirlemek adına bir adet kapalı uçlu soru sorulmuştur. 73 kişi anket örneğine dahil olmamış, anket sorularını cevaplamayarak dışarda bırakılmıştır.

Demografik bilgiler olan cinsiyet, yaş, gelir düzeyi ve eğitim durumunu öğrenmeye yönelik, kapalı uçlu sorular zorunlu tutulmuştur. Araştırmada belirlenen faktörlere ve tüketicilerin ilgi alanlarını anlamaya yönelik birleşik çoktan seçmeli sorular sorulmuştur. Ölçekler 5'li likert tipi derecelendirmeye göre düzenlenmiş ve araştırmaya katılan kişilerin; “kesinlikle katılıyorum 5”, “katılıyorum 4”, “ne katılıyorum ne katılmıyorum 3”, “katılmıyorum 2” ve “kesinlikle katılmıyorum 1” seçeneklerinden birini işaretlenmesi istenmiştir (Carroll, 1991)

4. ARAŞTIRMA BULGULARI

4.5 Demografik Bilgilere İlişkin Araştırma Bulguları

Katılımcıların demografik özelliklerini belirtmek için frekans analizi yapılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Değişkenlere Göre Dağılımı

Değişken	Değişken Düzeyleri	n	%
Cinsiyet	Kadın	269	53,5
	Erkek	234	46,5
Yaş	19 – 20 yaş	2	0,4
	21 – 30 yaş	226	44,5
	31 – 40 yaş	194	38,6
	41 – 50 yaş	67	13,3
	50 yaş ve üstü	14	2,8
Eğitim	Lise ve altı	13	2,6
	Ön Lisans	46	9,1
	Lisans	325	64,6
	Lisansüstü	113	22,5
	Doktora ve üstü	6	1,2
Gelir	1600,00 TL den az	29	5,8
	1600,01 TL – 3100,00 TL	89	17,7
	3100,01 TL – 5600,00 TL	166	33
	5600,01 TL ve üzeri	219	43,5

Frekans analiz sonuçlarına göre kadın ve erkek katılımcı sayıları neredeyse yarı yarıya olup, katılımcıların çoğunlukla 21-30 ve 31-40 yaş aralığında olduğu, eğitim seviyesine göre sırasıyla en çok lisans ve lisansüstü katılımcılardan oluştuğu, gelir dağılımı bakımından da 5600,01 TL ve üzeri, 3100,01 TL – 5600,00 TL arasında geliri bulunan katılımcıların yer aldığı gözlemlenmiştir.

Tablo 2: Katılımcıların Sorulara Verdikleri Yanıtların Dağılımı

Tanımlayıcı İstatistikler	N	Min.	Max.	Ortalama		Standart Sapma
Lokasyon bazlı mobil pazarlamaya ilişkin mesajlar almak isterim.	503	1	5	2,98	0,054	1,207
Genel olarak lokasyon bazlı mobil pazarlama faaliyetlerinden hoşlanmam.	503	1	5	2,83	0,051	1,154
Genel olarak lokasyon bazlı pazarlama uygulamalarını eğlenceli bulurum.	503	1	5	3	0,051	1,14
Lokasyon bazlı mobil pazarlama uygulamalarının gerekli olduğunu düşünürüm.	503	1	5	3,35	0,051	1,138
Lokasyon bazlı mobil pazarlamanın bilgi açısından destekleyici olduğunu düşünürüm.	503	1	5	3,4	0,05	1,12
Lokasyon bazlı mobil pazarlamanın aldatici olduğunu düşünürüm.	503	1	5	2,65	0,047	1,057
Lokasyon bazlı mobil pazarlamanın heyecan verici bir teknolojik gelişim olduğunu düşünürüm.	503	1	5	3,24	0,053	1,193
Genel olarak lokasyon bazlı mobil pazarlamaya olumlu yaklaşırım.	503	1	5	3,25	0,052	1,165
Lokasyon bazlı pazarlamaya dikkat etmem.	503	1	5	2,77	0,05	1,132
Yaşımdan bağımsız, teknolojik uygulama araçlarını ile oynamayı severim.	503	1	5	3,75	0,048	1,067
Piyasadaki en yeni teknoloji olmasa bile, teknolojik ürünleri nasıl kullanacağımı denemek ilgimi çeker.	503	1	5	3,85	0,046	1,027
Eski veya yeni teknolojik ürünlerle oynamak bana çok zevkli gelir.	503	1	5	3,76	0,047	1,044
Diğerleri bunu anlayamasa bile yüksek teknolojiye sahip ürünlerle oynamak benim için heyecan vericidir.	503	1	5	3,7	0,049	1,098
Yalnız olduğumda kendimi eğlendirecek teknolojik araçlarla vakit geçiririm.	503	1	5	3,56	0,048	1,084
Yüksek teknolojik ürünlere ilişkin dergi ve katalogları incelemekten hoşlanırım.	503	1	5	3,38	0,05	1,13
Teknolojik araçlar ile oyun oynayarak vakit geçirmek benim için kolaydır.	503	1	5	3,58	0,049	1,095
Bazı insanların hoşlanmamasına rağmen, teknolojik ürünlerin nasıl çalıştığını anlamaya çalışmaktan hoşlanırım.	503	1	5	3,68	0,048	1,083
Bir teknolojik ürün veya hizmet satın almak isteyen insanlar benim fikrimi sormazlar.	503	1	5	2,55	0,048	1,087

Beni tanıyan insanlar benim önerdiğim teknolojik ürün veya hizmetleri seçer.	503	1	5	3,38	0,047	1,058
Diğer insanları sık sık sevdiğim teknolojik ürünleri satın almaya ikna ederim.	503	1	5	3,06	0,05	1,115
İnsanların teknolojik ürün ve hizmetlerle ilgili görüşlerini sık sık etkilerim.	503	1	5	3,07	0,049	1,107
Sahip olmadığım bazı şeylere sahip olursam hayatım daha iyi olur.	503	1	5	3,34	0,051	1,154
İstedğim her şeyi almaya gücümün olmaması bazen beni rahatsız ediyor.	503	1	5	2,99	0,055	1,228
Bir şeyler yanlış gidiyorsa hep böyle olacağını düşünürüm.	503	1	5	2,29	0,049	1,097
İşlerimin yolunda gitmediğini düşünürüm.	503	1	5	2,3	0,049	1,107

4.6. Faktör ve Güvenirlilik Sonuçlarına İlişkin Araştırma Bulguları

Lokasyon bazlı mobil pazarlamaya ilişkin tutum ölçeği teknoloji düşkünlüğü, kötümserlik, lokasyon bazlı uygulama kullanımı, sahip olma isteği ve teknoloji görüş liderliğinden oluşmaktadır. Araştırmada, döndürülmüş bileşen matrisi (rotated component matrix) sonuçları ile kötümserliğe ilişkin soruların etkisinin yeterli olmadığı görülmüş ve sonuçlar incelenerek bu sorular anketten çıkarılarak yeniden değerlendirilmiştir. Teknoloji düşkünlüğünün açıklanan varyansı %32,915, lokasyon bazlı uygulama kullanımı %22,512, sahip olma isteği %10,607 ve teknoloji görüş liderliği %7,655'tir. Araştırmaya ilişkin oluşan faktörler ve güvenilirliğine ilişkin değerler aşağıdaki şekilde oluşmuştur.

Tablo 3: Araştırma Sorularına İlişkin Faktör ve Güvenirlilik Sonuç Tablosu

Faktörün Adı	Sorular	Faktör Ağırlıkları	Faktör Açıklayıcılığı	Güvenirlilik
Teknoloji Düşkünlüğü	Diğerleri bunu anlayamasa bile yüksek teknolojiye sahip ürünlerle oynamak benim için heyecan vericidir.	0,896	32,915	0,953
	Eski veya yeni teknolojik ürünlerle oynamak bana çok zevkli gelir.	0,894		
	Piyasadaki en yeni teknoloji olmasa bile, teknolojik ürünleri nasıl kullanacağımı denemek ilgimi çeker.	0,874		
	Yaşımдан bağımsız, teknolojik uygulama araçlarını ile oynamayı severim.	0,839		
	Bazı insanların hoşlanmamasına rağmen, teknolojik ürünlerin nasıl çalıştığını anlamaya çalışmaktan hoşlanırım.	0,824		
	Teknolojik araçlar ile oyun oynayarak vakit geçirmek benim için kolaydır.	0,816		
	Yalnız olduğumda kendimi eğlendirecek teknolojik araçlarla vakit geçiririm.	0,796		
	Yüksek teknolojik ürünlere ilişkin dergi ve katalogları incelemekten hoşlanırım.	0,745		
	Beni tanıyan insanlar benim önerdiğim teknolojik ürün veya hizmetleri seçer.	0,66		

Lokasyon Bazlı Pazarlama Tutumu	Genel olarak lokasyon bazlı mobil pazarlamaya olumlu yaklaşırım.	0,877	22,512	0,727
	Genel olarak lokasyon bazlı pazarlama uygulamalarını eğlenceli bulurum.	0,831		
	Lokasyon bazlı mobil pazarlama uygulamalarının gerekli olduğunu düşünürüm.	0,829		
	Lokasyon bazlı mobil pazarlamanın bilgi açısından destekleyici olduğunu düşünürüm.	0,796		
	Lokasyon bazlı mobil pazarlamaya ilişkin mesajlar almak isterim.	0,773		
	Lokasyon bazlı mobil pazarlamanın heyecan verici bir teknolojik gelişim olduğunu düşünürüm.	0,773		
	Genel olarak lokasyon bazlı mobil pazarlama faaliyetlerinden hoşlanmam.	-0,62		
	Lokasyon bazlı pazarlamaya dikkat etmem.	-0,561		
Sahip Olma İsteği	Bir şeyler yanlış gidiyorsa hep böyle olacağını düşünürüm.	0,898	10,607	0,776
	İşlerimin yolunda gitmediğini düşünürüm.	0,896		
	İstediğim her şeyi almaya gücümün olmaması bazen beni rahatsız ediyor.	0,63		
Teknoloji Görüş Liderliği	Diğer insanları sık sık sevdiğim teknolojik ürünleri satın almaya ikna ederim.	0,676	7,655	0,911
	İnsanların teknolojik ürün ve hizmetlerle ilgili görüşlerini sık sık etkilerim.	0,667		
Toplam Açıklanan Varyans		73,689		

4.7. Korelasyon Sonuçlarına İlişkin Araştırma Bulguları

Lokasyon Bazlı Pazarlamaya İlişkin Tüketici Araştırma Ölçeği korelasyonunda faktörler arasında orta derecede bir korelasyon olduğu görülmüştür. Lokasyon bazlı pazarlamada tutum ile teknoloji düşkünlüğü arasında %49 düzeyinde, sahip olma isteği ile %28 düzeyinde ve teknoloji görüş liderliği ile %36 düzeyinde bir ilişki olduğu görülmüştür.

Tablo 4: Değişkenler arası korelasyon sonuç tablosu

Korelasyon	Teknoloji Düşkünlüğü	Lokasyon Bazlı Uygulama	Sahip Olma İsteği	Teknoloji Görüş Liderliği
Teknoloji Düşkünlüğü	1	,491**	,233**	,705**
	0	0	0	0
	503	503	503	503
Lokasyon Bazlı Uygulama	,491**	1	,283**	,364**
	0	0	0	0
	503	503	503	503
Sahip Olma İsteği	,233**	,283**	1	,275**
	0	0	0	0
	503	503	503	503

Teknoloji Görüş Liderliği	,705**	,364**	,275**	1
	0	0	0	
	503	503	503	503

4.8. Regresyon Sonuçlarına İlişkin Araştırma Bulguları

Araştırmaya ilişkin regresyon analizi sonuç tablosu aşağıdaki şekilde oluşmuştur. Sonuçlar istatistiki olarak anlamlı olmuştur. ANOVA tablosunda göre; $p:0,000$ olduğundan lokasyon bazlı pazarlama değişkenini, teknoloji görüş liderliği, sahip olma isteği, teknoloji düşkünlüğü değişkenlerinin en az biri ile tahmin etmek istatistiksel olarak mümkündür.

Tablo 5: Lokasyon bazlı pazarlama ANOVA sonuç tablosu

ANOVA Tablosu					
Model	Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	Sig.
Regression	62,536	3	20,845	61,87	,000 ^b
Residual	168,138	499	,337		
Total	230,675	502			

Modelde yer alan 'teknoloji görüş liderliği'nin $p:0,937$ değeri $0,05$ 'ten büyük olduğu için modele anlamlı bir katkısı bulunmamaktadır. Bu yüzden bu değişken çıkarılarak model aşağıdaki şekilde oluşmuştur.

Y (Bağımlı değişken: Lokasyon bazlı pazarlamaya yönelik tutum) = 1,576 + 0,334* Teknoloji düşkünlüğü + 0,127* Sahip olma isteği

Tablo 6: Lokasyon bazlı pazarlama tutumu regresyon modeli

Model	B	Std. Error	Beta	t	sig
(Constant)	1,58	,115		13,656	,000
Teknoloji Düşkünlüğü	,334	,040	,453	8,383	,000
Sahip Olma İsteği	,127	,028	,179	4,483	,000
Teknoloji Görüş Liderliği	-,003	,035	-,004	-,079	,937

5. SONUÇ ve ÖNERİLER

Bruner ve Kumar'ın önerisiyle lokasyon bazlı mobil pazarlama uygulamalarına ilişkin literatürde bilimsel araştırmanın yeterli sayıda olmaması ve konunun öncü bir araştırma olacağı düşüncesiyle bu konu seçilmiştir. Araştırmada Bruner ve Kumar'ın geliştirdiği lokasyon bazlı pazarlamaya ilişkin yaptıkları araştırmalar ve beraberinde hazırladıkları ölçekler baz alınmıştır.

Araştırmada lokasyon bazlı mobil pazarlamaya ilişkin sorular ile lokasyon bazlı mobil pazarlama uygulamasını kullanan kullanıcıların tutumları, Bruner ve Kumar'ın ortaya

koyduğu ‘Teknoloji Düşkünlüğü’, ‘Teknoloji Görüş Liderliği’, ‘Sahip Olma İsteği’ ‘Kötümserlik’ ten oluşan model üzerinden yeniden değerlendirilmiştir. Araştırmada elde edilen veriler üzerinden yapılan regresyon analiz sonuçlarına göre oluşturulan yeni modelde Bruner ve Kumar’ın modelinde yer alan ‘Teknoloji Düşkünlüğü’nün modele etkisi olmadığı görülmüştür.

Lokasyon bazlı pazarlamaya ilişkin ilk faktör ve güvenirlilik sonuçlarına göre özellikle teknoloji ile ilgisi ve sahip olma isteği yoğun olan kişiler için lokasyon bazlı mobil pazarlama faaliyetlerine karşı da olumlu tutumun yüksek olduğu görülmüştür. Teknoloji görüş liderliğine sahip kişilerin (inovasyon difüzyon teorisine göre yenilikçi ve erken adapte olan kişilerin) ise şaşırtıcı şekilde lokasyon bazlı pazarlamaya ilişkin olumlu tutumu olmadığı görülmüştür. Bu yönüyle araştırma, Bruner ve Kumar’ın ortaya koyduğu boyutlardan ayrılmış olup; teknoloji görüş liderlerinin modele katkısının bulunmadığını ortaya koymuştur. Teknoloji görüş liderliğine sahip kişiler yalnızca teknolojik cihazlarla ilgili öneri yapma ve bilgisini paylaşma (Iphone 11 alabilirsin, Samsung S8 alabilirsin vs.) konusunda etkinliği söz konusu olup, mobil uygulama fikir beyanı konusunda yeterince etkili olmadığı düşünülmektedir. Teknoloji görüş liderliğine sahip olan kullanıcıların çoğunluğunun bu tarz pazarlama iletişim kanallarına etkisi olduğu söylenememektedir. Değerlendirmenin demografik değişkenlere bağlı olacak şekilde modellerinin yapılması uygundur. İşletmeler, mobil pazarlama kanallarından olan lokasyon bazlı mobil pazarlama uygulaması çalışmalarında belirlediği hedef kitleleri iyi seçmelidirler. Genel bir görüş olan teknoloji görüş liderliği yapan tüketicilerin hedef olarak seçilmemesi düşünülebilir. Bu tüketici grubuna dahil olan kişilerin farkındalığı daha yüksek olduğundan bu tarz pazarlama yaklaşımlarına karşı daha temkinli oldukları söylenebilir. Başka bir deyişle, teknoloji ile alakadar olan belli bir kesimin yalnızca ilgili teknolojik cihaza sahip olma düşüncesine sahip ancak, teknoloji ile ilgili yapılan çeşitli yazılım ve pazarlama faaliyetleri ile o kadar ilgili olmadığı söylenebilir. Bu yüzden lokasyon bazlı pazarlama iletişim faaliyetlerinde hedeflenen müşteri kitlesinin çok iyi belirlenmesi gerekmektedir. Teknoloji ile ilgili olan her tüketici, bu pazarlama iletişim kanalı için doğru tüketici hedef kitlesi olmayabilir.

Araştırmadaki kısıtlar sebebiyle ele alınan uygulama bankacılık uygulaması üzerinden gönderilen tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine odaklanmıştır. Bu konuda araştırma yapacak olan diğer araştırmacılar, farklı uygulamalardaki tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine yoğunlaşabilirler. Yandex, Scotty, Banabi, Hopi ve Zubizu gibi birçok uygulama lokasyon bazlı tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine başlamış ancak bu tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine yapılan yatırım karşısında tüketicilerin tutumları, bu tutumların satışa dönüşüp dönüşmediği ve tüketici marka seçimine etkisinin olup olmadığı incelenmemiştir. Gelecek çalışmalarda daha yüksek örneklem sayılarıyla, farklı uygulamalar için çeşitli çalışmaların yapılabileceği, lokasyon bazlı pazarlama faaliyetlerinden tüketicilerin konum paylaşımına ilişkin gizlilik

kayılları ve bu tarz tanıtım faaliyetlerinin satın almaya dönüşüp dönüşmediğinin araştırılmasıyla faydalı sonuçlar elde edilebileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Bruner, G. C. & Kumar, A. (2007). Attitude toward location-based advertising. *Journal of Interactive Advertising*, 7(2), 3-15.
- Chang, X. & Li, J. (2019). Business performance prediction in location-based social commerce. *Elsevier Expert Systems with Applications*, Volume 126, 112-123.
- Hecht, D. (2013). The neural basis of optimism and pessimism. *En Experimental Neurobiology*, 22(3), 173-199.
- Ertemel, A.V. (2019, Haziran). Dijitalleşmeyle gelen yazılım odaklı platformlar, <https://hbrturkiye.com/blog/dijitallesmeyle-gelen-yazilim-odakli-platformlar> (Erişim tarihi: 5 Ekim 2019).
- Ertemel, A.V. (2016). *İllüzyonel Pazarlama*, İstanbul: Abacus Yayınları.
- Karagöz, B. & Çağlar, B. (2011). Perakende sektöründe mobil pazarlama uygulamalarına karşı tüketici davranışlarının incelenmesi, *Academic Journal of Information Technology*, 2(4),7-23.
- Ketelaar, P. E., Bernritter, S. F., van Woudenberg, T. J., Rozendaal, E., Konig, R. P., Hühn, A. E. & Janssen, L. (2018). “Opening” location-based mobile ads: How openness and location congruency of location-based ads weaken negative effects of intrusiveness on brand choice. *Journal of Business Research*, 91, 277-285.
- Kurtaran, B. (2019), *Lokasyon Bazlı Mobil Pazarlama Uygulamalarının Tüketici Satın Alma Davranışları ile İlişkisi Üzerine Bir Araştırma*. (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Kotler, P. (2016). *A'da Z'ye Pazarlama*, İstanbul: Mediacat Yayıncılık.
- Krum, C. (2010), *Mobile Finding Your Customer No Matter Where They Are Marketing*, Amerika: Pearson Yayınları.
- Lee, S., Kim, K.J. & Sundar, S. S. (2015). Customization in location-based advertising: Effects of tailoring source, locational congruity, and product involvement on ad attitudes, *Elsevier, Computers in Human Behavior* 51 336-343.
- McLuhan, M. (1964). The gadget lover: Narcissus as narcissosis. *Understanding media, the Extensions of Man*, Routledge Publications, London, 46-52.
- Neumann, W. L. (2013). *Toplumsal Araştırma Yöntemleri*, İstanbul: Yayınodası Yayınları.
- Palmieri, P. & Stuart, G. (2015), The mobile marketing roadmap how mobile is transforming marketing for targeting next generation consumers based on interviews with mobile marketing association members <http://online.fliphtml5.com/tcva/wxfm/#p=1> (Erişim tarihi: 5 Ekim 2019).

- Richins, M. L. (2004). The material values scale: Measurement properties and development of a short form. *Journal of Consumer Research*, 31(1), 209-219.
- M Rogers, E. (1983). *Diffusion of Innovations*, New York: Free Press Yayınevi.
- Saruhan, Ş. C. & Özdemirci, A. (2016). *Bilim, Felsefe ve Metodoloji*, Beta Yayınları, 4. Baskı.
- Sipahi, B., Yurtkoru, E. S. & Çinko, M. (2006). *Sosyal Bilimlerde SPSS'le Veri Analizi*, İstanbul: Beta Yayınevi.
- Souiden, N., Chaouali, W., & Baccouche, M. (2019). Consumers' attitude and adoption of location-based coupons: The case of the retail fast food sector. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 47, 116-132.
- Varnalı, K. (2011). Personality traits and consumer behavior in the mobile context: A critical review and research agenda, *International Journal of e-ServiceS and Mobile applications*, 3(4), 1-20.
- Yuxin, L., Anfeng L., Xiao L. & Xiaodi, H. (2019). A statistical approach to participant selection in location-based social networks for offline event marketing, *Elsevier Information Sciences*, 480, 90–108.
- Zegrean, P. & Paraschiv, D. (2013). Enhancing the perceived value of mobile marketing. A Romanian case study. *Economics & Sociology*, 6(1), 72-77.
- Severin, W. J. & Tankard, J. W. J. (2000). *Communication Theories*, Addison Wesley Longman, Inc.; 5 edition.
- Scheier, M. F., Carver, C. S. & Bridges, M. W. (1994). Distinguishing optimism from neuroticism (and trait anxiety, self-mastery, and self-esteem): A reevaluation of the life orientation test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(6), 1063.
- Pirtini, S., Türkmen, M. S. & Bilgen, İ. (2016). Kurumsal sosyal sorumluluğun tüketicilerin satın alma niyeti ile ilişkisi üzerine bir araştırma, *Öneri Dergisi*, 12(45), 375-392, DOI: 10.14783/od.v12i45.100.002.0018
- Riedlinger, M., Chapman, C. & Mitchell, P. (2019). Location awareness and geodata sharing practices of Australian smartphone users, *Digital Media Research Center*,
- E-Marketing Editors (2018, Nisan) 2018'de TV'yi geçen için mobil reklam harcamaları. <https://www.emarketer.com/content/mobile-advertising-is-expected-to-surpass-tv-ad-spending> (Erişim tarihi: 5 Ekim 2019).
- Verve, (2019, Şubat). Lokasyon zekası üzerine https://on.emarketer.com/eMarketer_Verve_Location_Intelligence_Roundup_2019_3.pdf. (Erişim tarihi: 5 Ekim 2019).

A RESEARCH ON THE RELATIONSHIP BETWEEN LOCATION-BASED MOBILE MARKETING APPLICATIONS AND CONSUMER BEHAVIORS

Hande GÜRSOY AKGÜNLÜ* 

Başak KURTARAN** 

Smartphones and other mobile devices are easily accessible and are frequently used with the development of technology. Digitalization has become the basic dynamic of technological transformations in all sectors (Ertemel, 2016). Mobile marketing provides focused planning and promotional activities by focusing on the actual and need of the bargaining options. Mobile marketing enables businesses to reach their target audiences and uses measurement and marketing tools according to return opportunities (Ertemel, 2019).

Developing images in the field of mobile marketing and marketing localization markets is expected to be the main driver of digital advertising growth in 2018 (eMarketer, 2018). Michael Liu, Karat US mobile and innovation strategy director, said that at local networks localization-oriented business intelligence will be adopted as a concept in our location-based marketing. As a result, investments in marketing of location based applications have started to increase. According to 451 surveys, 10% of marketers work on targets that are aimed at increasing the use of location data over the next two years. It is thought that these numbers will increase towards 2022 (eMarketer Verve Location Intelligence Report, 2019). These predictions highlight the importance of the mobile marketing future of location-based services.

The new mobile marketing communication channel that enables interaction with the consumer provides location-based marketing with 'more interactive and connected communication between consumers and businesses (Souidena, Chaoualib & Baccouchea, 2019). Along with digitalization, there have been improvements in marketing communication channels. As a result of these technological developments, SMSs are sent to some of the previously known random

* Marmara University, Department of Marketing, E-mail: hgursoy@marmara.edu.tr

** Marmara University, Department of Marketing, E-mail: basakkurtaran@gmail.com

numbers that provide notifications regarding the location-specific marketing activities to the customers that currently allow location sharing (Kurtaran, 2019). The aim of this study is to provide guidance to the enterprises aiming to carry out location-based mobile marketing activities. Hence, this study is important to understand the general attitudes of consumers regarding location-based marketing activities.

The study adopts a descriptive approach. We use a survey for the consumers through Google Survey by quantitative research method. 5-point Likert Scale, which is one of the most frequently used interval scales in social sciences, is preferred in research questions (Saruhan & Özdemirci, 2016). In Bruner and Kumar (2007), consumer attitude scales were re-examined for the consumer sample set which is determined within the scope of the research (Bruner & Kumar, 2007). In quantitative research, researchers are objective and aim to generalize research findings to the research universe. Therefore, the study is conducted with large and representative sample groups (Neumann, 2013). The results of statistical analyzes are analyzed with IBM SPSS 20.00. The analysis is conducted in the light of the guidance of Sipahi, Yurtkoru and Zinc in ‘Data Analysis with SPSS in Social Sciences (Sipahi, Yurtkoru & Zinko, 2006).

The study investigates Turkey’s most preferred bank mobile wallet application that reached the number of 6 million downloads on November 14, 2018. Users are randomly selected by simple random sampling and the research is restricted based on customers who use this application. We collect data from 503 people through questionnaire (or survey) that consists of 32 questions. Before the survey, 35 people were interviewed face-to-face and in order to avoid any confusion related to survey questions. Closed-ended questions are asked to learn about demographic information such as gender, age, income level and education level. Combined multiple choice questions were asked to understand the factors identified in the research and the interests of consumers. The scales were arranged according to a 5-point Likert-type rating (Carroll, 1991).

The study uses different statistical techniques (factor, reliability, correlation and regression analyses) to test the attitudes of users regarding location-based mobile marketing. We take into account four different parameters such as “Technology Indulgence”, “Technology Vision Leadership”, “Materialism” and “Pessimism”. According to model results, it is observed that “Technology Devotion index” used in Bruner and Kumar’s model has no effect on the model. In other words, technology opinion leaders do not contribute to the model; technology opinion leaders are only effective in making suggestions and sharing information about technological devices (Iphone 11, Samsung S8, etc.).

In conclusion, it can be considered that consumers who lead technology opinion, which is a general opinion, are not selected as targets. It is possible to say that the people who belong to this group of consumers are more aware of such marketing approaches because they have higher awareness. In other words, it can be said that a certain segment related to technology has the idea of having only the relevant technological device, but not so much with the various software and marketing activities related to technology. Therefore, it is necessary to determine the targeted customer mass in location based marketing communication activities. Not every consumer interested in technology may have the right consumer target audience for this marketing communication channel.

This study is limited, since the application focused on the promotion and marketing activities sent through the banking application. Other researchers which will conduct research on this area may concentrate on promotion and marketing activities in different applications. Many applications such as Yandex, Scotty, Banabi, Hopi and Zubizu have started location-based promotional and marketing activities.

SAĞLIK SEKTÖRÜNDE ABC-VED AHP VE TOPSIS YÖNTEMLERİ KULLANILARAK ÇOK KRİTERLİ STOK SINIFLANDIRMASI

MULTI-CRITERIA INVENTORY CLASSIFICATION IN THE HEALTHCARE SECTOR USING ABC-VED AHP AND TOPSIS METHODS

Zehra BÖKER* 
Onur ÇETİN** 

Öz

Günümüzde sağlık sektörü en önemli hizmet sektörlerinden biri durumundadır. Sağlık sektöründe hizmet veren hastanelerin, işletme maliyetlerinin önemli kısmını ilaç giderleri oluşturmaktadır. Hastanelerin daha iyi hizmet verebilmesi için stok kontrolünün sağlıklı yapılması gerekmektedir. Hem maliyet açısından hem de hastalar açısından hayati önem taşıyan ilaçların tespiti ve yönetimi hastanelerin asli görevlerindedir. Hastanelerdeki ilaç stoklarının kontrolünde çeşitli sınıflandırmalar bulunmaktadır. En çok kullanılan yöntem ABC-VED yöntemidir. Bu yöntemde maliyet, tüketim ve kritiklik sınıflandırma kriterleri dikkate alınmaktadır. Diğer sektörlerde çok kriterli stok sınıflandırmasında tedarikçi ile ilgili faktörler de kullanılırken, sağlık sektöründe stok sınıflandırmasında bu üç kriter yeni bir kriter ekleyen çalışmalar sınırlıdır. Bu çalışmada bu üç kriterin yanında tedarikçi riski ile ilgili bir kriter de eklenerek ABC –VED, AHP ve TOPSIS yöntemleri ile sağlık sektöründe stok sınıflandırması yapılması amaçlanmıştır. Maliyet, tüketim ve kritiklik kriterlerinin içinde bulunduğu ABC-VED yöntemiyle birlikte, hastanedeki ilaçların hem maliyet hem de hayati önem açısından stok sınıflandırması yapılmıştır. Ayrıca AHP yöntemi ile TOPSIS yöntemi kullanılarak ve tedarikçi riski ile ilgili bir kriter eklenerek yeniden ABC-VED Matris yöntemi oluşturulmuştur. Son olarak üçlü ABC-VED yöntemiyle elde edilen sonuçlarla ABC-VED AHP ve TOPSIS yöntemleriyle elde edilen matris sonuçları kıyaslanmıştır.

* Trakya Üniversitesi, İşletme Bölümü, E-mail:zehra_boker@hotmail.com

** Trakya Üniversitesi, İşletme Bölümü, Email:onurcetin@trakya.edu.tr

Anahtar Kelimeler: Sağlık Sektörü, ABC-VED, AHP, TOPSIS, Stok Kontrol.

Abstract

Health sector is one of the most important service sectors. The major part of the operating costs of the hospitals serving in the health sector is pharmaceutical expenses. In order for hospitals to provide better service, inventory control must be performed effectively. Identifying and managing medicines that are vital for patients is one of the main tasks of hospitals. There are various classifications for inventory control in health sector. The most known method for health sector is ABC-VED analysis which uses cost, demand and criticality as classification criteria. While many criteria including supplier criteria is used in inventory classification in other sectors, research using more than three criteria is limited in health sector. This research aims to conduct a multi criteria inventory classification in health sector using cost, demand, criticality, and supplier risk with ABC-VED, AHP and TOPSIS methods. Inventory classification is conducted by ABC-VED method using cost, demand and criticality criteria. In addition, the ABC-VED Matrix method was re-created by using AHP and TOPSIS methods by adding a new criteria regarding supplier risk. The results obtained by ABC-VED method and by ABC-VED, AHP and TOPSIS methods are compared.

Keywords: Healthcare sector, ABC-VED, AHP, TOPSIS, Inventory Control.

1. GİRİŞ

Sağlık işletmesi olarak hastanelerin en temel görevi, talep edilen sağlık hizmetlerini sağlayabilmektir. Hastaneler, ekonomik kaynakları sınırlı olduğundan, hizmet verirken bu kaynakları etkin olarak kullanmalıdırlar. Yapılan çalışmalara göre sağlık sektöründe stok maliyetleri %10 ila %18 arasında değişmektedir (Rachmania & Basri, 2013). Bu bağlamda hastaneler hem hastaların tedavisinde doğru ilaçları, doğru zamanda ve nitelikli olarak temin etmek zorunda hem de önemli stok maliyetleri ile baş etmek zorundadırlar. İlaç teminini düşük maliyetle, gerektiği kadar ve süreklilik arz edecek şekilde sağlamak hastaneler için son derece önemlidir. Bu nedenle ilaç stok yönetim ve kontrol sistemleri oluşturulmalıdır.

Hastaneler stok kontrolünde bazı kriterleri yerine getirmek zorundadır. Hasta açısından hayati öneme sahip ilaçları ellerinde devamlı olarak, daha az önemli ya da muadili olan ilaçları da bulundurma zorunlulukları vardır. Yani hastaneler stok bulundururken fiyat ve tüketim miktarının yanında, ilaçların hayati açıdan ne kadar kritik olduğuna da dikkat etmeleri gerekmektedir. Literatürdeki çalışmaların çoğu bu üç kriteri dikkate alan ABC-VED analizi ile gerçekleştirilmiştir (Wandalkar, Pandit & Zite, 2013; Pirankar vd., 2014; Singh, Gupta & Devnani, 2015; Karagöz & Yıldız, 2015; Fitriana, Satria & Setiawan, 2018; Savaş, 2018; Yılmaz, 2018; Yiğit & Yiğit, 2019; Tisinli & Savaş, 2019; Hussain, Siddharth & Arya, 2019; Taddele vd., 2019). Bunun yanında ilaçların temini açısından tedarikçilerin güvenilirliği de önemli olduğundan tedarikçi güvenilirliği de bu üç kritere eklenebilir.

Bu çalışmada, özel bir hastanede ilaçların stok kontrolüne yer verilerek, ilaçların etkin kullanılması ve önem derecelerine göre sıralanması hedeflenmiştir. Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleriyle de oluşturulan sonuçlara göre karşılaştırma yapılarak daha etkili sonuç ortaya konulmaya çalışılmıştır. Çalışmada bu amaca uygun olarak eczane bölümünde kullanılan 958 kalem ilaç verisi yer almaktadır.

Çalışmada ilk olarak, kavramsal çerçeveye yer verilmiş, konu ve yöntemle ilgili literatür incelenmiştir. Uygulama bölümünde, klasik ABC-VED yöntemiyle elde edilen sonuçlar ile tedarikçi kriterinin de içinde bulunduğu AHP ve TOPSIS yöntemleriyle birlikte oluşturulan yeni ABC-VED analiziyle ilgili bulgular elde edilmiştir. Tartışma kısmında iki yöntemin sonuçları ve literatürdeki çalışmaların sonuçları kıyaslanmıştır. Sonuç bölümünde, elde edilen sonuçlara, ilgili yorumlara ve gelecek çalışmalar için önerilere yer verilmiştir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Sağlık Hizmetleri

Sağlık ve hastalık insan yaşamında yer alan önemli kavramlardır. Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ)'nün yaptığı tanımlamaya göre sağlık “*sadece hastalık ve sakatlık durumunun olmaması değil bedensel, ruhsal ve sosyal yönden de tam bir iyilik durumudur*”. Bu tanımdan hareketle, sağlığın çok boyutlu bir kavram olduğu ve birbiriyle ilişkili çok sayıda faktörün sağlık durumunu dolaylı veya doğrudan etkilediği söylenebilir (Kavuncubaşı, 2010, s.3).

Toplum tüm kesimlerine yönelik örgütlü sağlık hizmeti anlayışı ve uygulamasının yaygınlaşması İkinci Dünya Savaşı sonlarına rastlamaktadır. Son yıllarda dünyada hizmet sektöründe görülen büyüme ve gelişmeler sağlık hizmetlerini de etkilemektedir (Altuğ & Özhan, 2017, s. 55). Sağlık hizmetleri kavramı; hastalığın teşhis, hastaların tedavi, bakım ve korunması için kişisel veya kurumsal olarak kamu ya da özel şahısların vermiş olduğu hizmetler şeklinde tanımlanmaktadır (Odabaşı, 2010).

Sağlık hizmeti ihtiyaçları beklenmedik zamanda ortaya çıkarak, karşılanmaktadır. Sağlık hizmetine ihtiyaç duyulduğu vakit yerine verilebilecek başka bir hizmet yoktur. Bu yönüyle sağlık hizmetlerine ihtiyaç duyulduğunda vazgeçmek veya ertelemek mümkün olmayabilir. Bilgi asimetrisi olduğundan bir sağlık hizmetinin nasıl, ne şekilde, hangi oran ve kapsamda tüketileceğini hasta değil doktor belirler. Sağlık hizmetlerinde tüketici davranışı rasyonel değildir. Sağlık hizmetlerinin garantisi olmadığı gibi önceden test edilmesi ve hata kabul etme olasılığı da yoktur. Toplumun tamamını ilgilendirdiği için sağlık hizmetlerinin yokluğu toplumsal sorunlara da yol açabilir. Diğer hizmet sektörlerine kıyasla en soyut hizmet sektörüdür. Bu sektörde alanlarında uzman olan veya olmayan kişiler yer alabilir. Sağlık hizmetlerindeki arz-talep eşitsizliği, hizmetin anında verilememesinin sonuçlarının hayati oluşu ve

kanuni kısıtlamalar gibi pek çok etken, sağlık sektörünü diğer hizmet sektörlerine göre farklılaştırabilmektedir (Tengilimoğlu, 2012; Odabaşı, 2010).

Hastaneler, hem yüksek maliyetli hem de verdikleri hizmetlerin ötelenemez olmasından dolayı sağlık hizmetlerinde büyük öneme sahiptir. Hastanelerin diğer sektörlerle göre bazı ayırt edici özellikleri bulunmaktadır. Hastaneler, karmaşık yapıda açık ve dinamik kuruluşlar olup, iş analizi ve görev tanımlarının yetersizliğinden dolayı matris organizasyon yapısına sahip kurumsal özellik gösterirler. Hastanelerde uzmanlaşma seviyesi ve meslek grupları sayısının yüksek olması karşılıklı görev bağımlılığı kadar çok sayıda çatışmalara da zemin hazırlar. İnsana dayalı emeğin yüksek olması ve 24 saat hizmet verme zorunluluğu çalışma ortamındaki stres yükünü de arttırmaktadır. Hastane kapsamındaki işlerin acilliği ve ertelenemez oluşu, hatalara karşı duyarlılığın yüksek olmasını ve hızlı karar vermeyi gerektirmektedir (Yarar & İnce, 2017, ss.1-5).

Hastanelerin genel amaçlarının yanında tıbbi, mali, teknik, idari, araştırma yapma ve geliştirme, eğitim sorumluluğu gibi yerine getirmesi gereken bazı sorumlulukları da bulunmaktadır (Doğanay, 2008, s. 41).

Sağlık sektöründe hizmet veren hastanelerin yönetiminde stok kontrol sistemlerinin inceleme, söz konusu sağlık hizmeti birimi için en etkin stok kontrol yöntemlerinin saptanması ve malzemelerinin yönetimi en önemli süreçler arasında yer almaktadır. Bu nedenle bu çalışmada öncelikle stok yönetimi konularına yer verilmiştir.

2.2. Sağlık Hizmetlerinde Stok Yönetimi

Belirli bir süre atıl durumunda kalan, kullanılmayı ya da satılmayı bekleyen, ekonomik değeri olan, mal ve malzemelere stok adı verilmektedir (Çelikçapa & Şenol, 2015, s.107). Stok ile envanter kavramları birçok yerde aynı anlama gelmektedir. Fakat aralarında dikkat edilmesi gereken bir nokta vardır. Stokta daha çok mal ve hizmet üretimi ve satışı için gereken malzemeler yani fiziksel varlıklar kastedilmektedir. Envanterde ise anlam daha genişlemiş olup, stokların yanı sıra makine gibi demirbaş malzemeleri de kapsamakta ve çoğunlukla parasal olarak ifade edilmektedir (Kobu, 2010, s.325; Tanyaş & Baskak, 2013, s.124). Sağlık sektöründe stok, verilecek hizmetin kesintiye uğramadan sürdürülmesini sağlamak amacıyla bulundurulmuş her türlü mal ve malzemelere denilmektedir (Akman, 2003, s. 16).

Yapılan çalışmalara göre sağlık sektöründe stok maliyetleri %10 ila %18 arasında değişmektedir (Rachmania & Basri, 2013). Hastane özelinde bakıldığında, hastane giderlerinin yaklaşık %30-40'ının stoklara yapılan harcamalardan oluştuğu belirtilmektedir (Huang, 1998, s. 71). Bu nedenle stoklar, sağlık sektöründe hizmet veren hastaneler için en önemli girdi kaynağı olarak görülmektedir (Tengilimoğlu & Yiğit, 2017, s.162). Stoklara, sağlık sektöründe hizmet veren hastanelerin verimliliğini ve rekabet gücünü arttırdığı için önem verilmektedir (Filiz, 2008, s. 149). Stoklar, talep dalgalanmalarına cevap verebilme ve tedarikte yaşanan

sorunlarda tampon görevi görme gibi fonksiyonlara sahiptir (Küçük, 2017, s. 23). Hastanelerin stok yönetimini en düşük maliyetle yürütebilmesi; talebe dayanan stokların en az hatayla tahmini, faaliyetine devam imkanı veren stok miktarının tespiti, siparişlerin uygun miktarda ve zamanda verilmesine bağlıdır (Türk & Şeker, 2011, s.715).

Stok yönetimi, stokların maliyetlerinin sınıflandırılmasına ve tahmin edilmesine yardımcı olmaktadır (Tekin, 2003, s. 3). Hastanelerde bulunması gereken stokların büyük bir kısmı kullanım süresi ve yüksek maliyeti nedeniyle kısıtlanmaktadır. Böylelikle hastaneler çok fazla stok bulundurmayıp yedi ile on gün arasında günlük stokla çalışmayı yeterli görmektedir. ABD'deki hastanelerde yapılan araştırmalara göre de hastanelerin, bir haftalık stokla hizmet verdikleri görülmektedir (Ağırbaş, 2013, s.182). Stokların yetersiz oluşu zaman ve iş kayıplarına, fazla oluşu da stok giderlerinin artmasına ve sermayenin büyük bir kısmının durağan konumda kalmasına neden olmaktadır (Tengilimoğlu & Yiğit, 2017, s. 163). Stoklar, gereğinden fazla alanı kapladığında daha çok depo çalışanına ihtiyaç duyulmakta, depo ve sigorta masraflarının da yükselmesine neden olmaktadır. Stoklar bozulma, eskime, yıpranma gibi riskleri olduğu için değerinde ve kalitesinde bir düşüş de yaşanabilir. Bu durum stokların değerini önemli derecede etkileyeceği gibi stokları ölü hale de getirebilmektedir. Bu gibi risk ve maliyet unsurları stok yönetiminin sektörlerde neden önemli olduğunu göstermektedir (Başyazıcı, 2010, s. 8).

Sağlık sektöründe hizmet veren hastanelerin stok sınıflandırılması tıbbi stoklar (İlaçlar, laboratuvar, tıbbi sarf, radyoaktif, tıbbi gazlar ve diğer tıbbi sarf malzemeleri) ve diğer stoklar (yiyecek, temizlik, büro, ısıtma, akaryakıt ve yağlar, teknik bakım ve onarım malzemeleri) olmak üzere iki grupta yapılmaktadır (Ağırbaş, 2013, s.103).

Hastaneler hizmet türlerine, stok politikalarına, mali durumlarına ve diğer faktörlere bağlı olarak bir stok kontrol yöntemi geliştirmek durumundadırlar. Stoklardaki malın talebinin bağımlı ya da bağımsız oluşu, stokları planlamak ve denetlemek için kullanılacak yöntemi belirleyen önemli bir özelliktir. Fakat bu özelliğe bakılmaksızın stok kontrolünde en çok kullanılan yöntemlerin Gözle Kontrol Yöntemi, Çift Kutu Yöntemi, Sabit Sipariş Periyodu Yöntemi, Sabit Sipariş Miktarı Yöntemi, ABC (Always Better Control) Yöntemi, VED (Vital, Essential, Desirable) Yöntemi, ABC-VED Matris Yöntemi, Ekonomik Sipariş Miktarı Yöntemi ve Tam Zamanında Üretim (JIT) yöntemi olduğu görülmektedir.

Bağımsız stok kalemleri için kullanılan yöntemler genel olarak irdelendiğinde cevap aranan soru ne kadar sipariş verileceği ve ne zaman sipariş verileceğidir. Sürekli gözden geçirme sistemi veya Q sistemi olarak da anılan sabit sipariş miktarı sisteminde her seferinde verilecek sipariş miktarı (Q) sabit olmakla birlikte, iki sipariş verilmesi arasındaki süre talebin ve tedarik süresinin sabit olup olmamasına göre farklılaşabilmektedir. Stok düzeyi belirli bir seviyeye düştüğünde daha önceden belirlenen sabit bir miktar kadar sipariş verilmektedir. Bunun için eldeki stok düzeyinin sürekli olarak gözden geçirilmesi gerekmektedir. P sistemi

veya periyodik gözden geçirme sistemi olarak da anılan sabit sipariş periyodu sisteminde iki sipariş verme arasında geçen süre sabit olup her siparişte sipariş verilecek miktar değişebilmektedir. Bu sistemde stok düzeyinin sürekli olarak gözden geçirilmesine gerek yoktur, belirli aralıklarla gözden geçirilip gözden geçirildiği anda eldeki stok düzeyine göre sipariş verilmektedir (Krajewski, Ritzman & Malhotra, 2013, ss.340-345).

2.2.1. ABC (Always Better Control) Yöntemi

ABC şeklinde kısaltılmış, aslında “*Always Better Control*” isminden gelen ve Türkçede “*Daima Daha İyi Kontrol*” anlamını taşıyan bu yöntem, stokları oluşturan maddeler arasındaki karışımın saptanmasına dayanmakta ve stok kontrolünde kullanılan en eski yöntem olarak bilinmektedir. Analizin esasını, stok karışımını oluşturan ürünleri fiyat ve tüketim miktarı çarpımından oluşan yıllık tüketim değerine göre bir sıraya konulması oluşturmaktadır (Demir & Gümüšoğlu, 2009, s.531). Özellikle büyük stoklara sahip sektörler bu yöntemi kullanmaktadır. Stok kalemlerinin toplamları içinde kümülatif yüzdelerine göre sınıflandırılmasından oluşan bu stok kontrol yöntemine göre stoklar üç grupta toplanmaktadır (Kobu, 2010, s.335):

- **A Grubu:** Bu gruptaki stok kalemleri, toplam stok çeşit sayısının %15-20’sini, toplam stok değerlerinin de %75-80’nini oluşturmaktadır.
- **B Grubu:** Bu gruptaki stok kalemleri, toplam stok çeşit sayısının %30-40’ını, toplam stok değerinin de %10-15’ini oluşturmaktadır.
- **C Grubu:** Son olarak bu gruptaki stok kalemleri ise, toplam stok çeşit sayısının %40-50’sini, toplam stok değerinin de %5-10’unu oluşturmaktadır.

ABC analizinin en önemli amacı, stok tüketim değeri en yüksek olan A grubu stoklardan daha az bulundurup kontrolünü sıkılaştırmaktır. Özellikle ilaçlar için yaygın olarak kullanılan yöntemlerdendir (Holmgren & Wentz, 1982, s. 128). Kısacası bu stok modeli, stokları kümülatif değerleri bakımından sınıflandırmayı sağlayarak, stoklara büyük paralar ayrılmasını veya bağlanmasını engellemektedir (Küçük, 2017, s. 89).

2.2.2. VED (Vital, Essential, Desirable) Yöntemi

İngilizcede “*Vital, Essential, Desirable*” olarak bilinen kısaca baş harflerinden oluşan Türkçede de “*Hayati, Temel, İstenilen*” anlamına gelen VED yöntemi, daha çok hastanelerde ilaç ve tıbbi malzemelerin kontrolünde kullanılmaktadır. Bu yöntem ilaç ve malzemeleri insan hayatı açısından taşıdığı değere göre üç gruba ayırmaktadır. Bu gruplandırma aşağıdaki gibi yapılmaktadır (Tengilimoğlu & Yiğit, 2017, s. 177-178):

- **V Grubu (Birinci Grup) Malzeme ve İlaçlar:** Hayati önem taşıyan ve sağlık sektöründe hizmet veren kurumlarda mutlaka bulunması gereken malzemelerdir.

- **E Grubu (İkinci Grup) Malzeme ve İlaçlar:** Hayati açıdan önemli olmasına rağmen alternatifi bulunabilen malzemelerdir.
- **D Grubu (Üçüncü Grup) Malzeme ve İlaçlar:** Hayati açıdan çok da önemi bulunmayan ve bulundurulması isteğe bağlı olan malzemelerdir. Bu gruptaki malzemelerin hastanelerin vermiş olduğu hizmetler üzerinde doğrudan etkisi bulunmamaktadır.

Özellikle V ve E grubu malzeme ve ilaçların her an elinde olacak şekilde hastane stoklarında bulunması ve emniyet stokunun yüksek tutulması gerekmektedir. Hastanelerde malzeme veya ilaç stok kontrolünde ABC ve VED yöntemlerinin bir arada kullanılmasının mümkün olduğu görülmektedir.

2.2.3. ABC-VED Matris Yöntemi

ABC-VED matris yöntemi, hem malzemenin maliyeti, hem de insan hayatı açısından taşıdığı önem derecesine göre birleştirilerek geliştirilen yeni bir stok kontrol yöntemidir. Kısacası bu yöntemde, ABC ve VED analizlerindeki gruplar birbirleriyle ($A+V=AV$) şeklinde birleştirilmektedir. Böylece AV grubunda hem A grubundaki hem de V grubundaki stoklar yer almaktadır. Ortaya çıkan kombinasyonlar üç kategoride sınıflandırılmaktadır. Bu sınıflandırmalar aşağıda belirtilmiştir (Nigah, Devnani & Gupta, 2010, p. 203):

- **1. Kategori (AV, AE, AD, BV ve CV):** Bu kategoride yer alan ilaçlar, hem maliyet açısından yüksek hem de hasta açısından hayati öneme sahip ilaçlardır. Birinci kategoride yer alan ilaçların yakından izlenmesi ve sık sık kontrollerinin yapılması gerekmektedir.
- **2. Kategori (BE, CE ve ED):** Bu kategoride yer alan ilaçlar, hem maliyet hem de hasta açısından orta derece öneme sahip olan ilaçlardır. Bu grupta yer alan ilaçlar için normal kontrollerin yapılması yeterli görülmektedir.
- **3. Kategori (CD):** Bu kategoride yer alan ilaçlar ise hem maliyet açısından hem de hayati önem açısından değeri yüksek olmayan malzemelerden oluşmaktadır. Stok kontrolleri bakımından sıklıkla kontrol edilmeyi gerektirmeyen ilaçların oluşturduğu grup olarak görülmektedir.

2.2.4. Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) Yöntemi

Analytic Hierarchy Process olarak bilinen fakat Türkçe'ye Analitik Hiyerarşi Süreci olarak geçen ve kısaltılmış hali AHP olan bu yöntem aynı zamanda çok kriterli karar verme yöntemleri arasında yer almaktadır. 1968 yılında Myers ve Alpert tarafından geliştirilen bu yöntem, 1970'li yıllarda Thomas Saaty tarafından bir model olarak, çok kriterli karar

verme problemlerinin çözümünde uygulanabilir hale getirilmiştir (Mutlu & Sarı, 2017, s.183).

AHP yöntemi, kriterleri ikili bir şekilde karşılaştırmakta ve ikili karşılaştırmaların tutarlı olup olmadığını ölçmektedir (Tayyar, Akcanlı, Genç & Erem, 2014, s.21). AHP yöntemi, altındaki birçok alternatifin arasından seçim yaparken, çok sayıdaki karar vericilerin de seçime katkıda bulunmasına imkan vermektedir. Bu durumda başarılı ve gerçekçi sonuçlara ulaşılabilmesi için konularında uzman kişilerin tercih edilmesi önem arz etmektedir. Kişilerin ikili karşılaştırmalardaki bilgilerinin tutarlılığına dayanarak AHP yöntemi, başarılı sonuçlar vermektedir (Şahin, 2007, s. 47).

AHP yönteminde bir probleme ait kriter ve alternatiflerin ağırlıkları sıralanarak önem dereceleri belirlenmeye çalışılmaktadır. AHP yöntemi bir tek kişiden ziyade bir uzman grubun kararlarını ve karşılaştırmalarını girdi olarak alabilmektedir (Kuruüzüm & Atsan, 2001). Gruptaki üyelerin her birisi tüm kriterle alakalı olarak yargıda bulunacağından, sürecin sonunda uzlaşma gerekecektir. Böyle durumlarda uzlaşmaya varılacağı gibi geometrik ortalama ile yargıları birleştirme yoluna da gidilebilir (Ömürbek & Tunca, 2013, s.57).

ÇKKV karar verme yöntemlerinin temelini oluşturan ve çoğu yöntemde kriter veya alternatiflerin önem derecelerinin belirlenmesinde kullanılan AHP yönteminin çözümünde bazı adımlar izlenmektedir. Bu adımlar aşağıda kısaca verilmektedir (Yıldırım & Önder, 2015, s.23):

- Karar verme probleminin tanımlanması ve amacının belirlenmesi,
- Karar kriterlerinin belirlenmesi,
- Muhtemel karar alternatiflerinin belirlenmesi,
- Karar probleminin hiyerarşik yapısının oluşturulması,
- Hiyerarşinin her seviyesi için kriterlerin ikili karşılaştırılması ve öz vektörlerden yararlanarak kriterlerinin önem derecelerinin belirlenmesi,
- Kriterlere göre alternatiflerin ikili karşılaştırılması ve önceliklerinin hesaplanması,
- Uyum oranının hesaplanması,
- Göreceli öncelik değerlerine göre alternatiflerin sıralanması ve en yüksek öncelik değerine sahip olan alternatifin belirlenmesi,
- Duyarlılık analizinin yapılmasıdır.

Hesaplanan tutarlılık oranının 0,1'den küçük olması iyi (tutarlı/ duyarlı/ uyum sınırları içerisinde) olarak adlandırılmaktadır. Aksi takdirde uyum oranları (duyarlılık analizi) yeniden gözden geçirilmektedir (Yıldırım & Önder, 2015, s.42).

2.2.5. Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS) Yöntemi

Karar verme sürecinde kullanılan yöntemlerden birisi olan TOPSIS, “*Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution*” kelimelerinin baş harflerinden oluşmaktadır (Hwang & Yoon, 1981). TOPSIS, alternatifler arasından en iyi seçimin yapılmasına imkan tanıyan bir yöntemdir.

Hwang & Yoon (1981)'un çalışmaları referans gösterilerek ortaya konulan TOPSIS yöntemi ÇKKV yöntemlerinden birisidir (Demireli, 2010, s.105). Bu yöntemin temelinde karar noktalarının pozitif ve negatif ideal çözümden uzaklıklarının belirlenmesi ve karar noktaları arasında bir sıralama yapılması yatmaktadır (Chen, 2000, s. 2). Pozitif ideal çözüm, tercih edilmesi gereken noktayı yansıtırken; negatif ideal çözüm ise tercihten kaçınılması gereken noktayı ifade etmektedir. TOPSIS yönteminde, ideal çözüm uygulanamaz veya ulaşılamaz olursa, o zaman ideal çözüme en yakın noktanın seçilmesi gerekmektedir. Pozitif-ideal, çözüme en yakın çözüm olurken, negatif-ideal, çözüme en uzaktır. Yani yöntemde pozitif ideal çözüm “1” iken, negatif ideal çözüm “0” ile temsil edilmektedir. Bu yöntemde, karar noktalarının sadece “0” ile “1” arasında değer alabilir. Yöntem gereği, pozitif ideal çözüm ve negatif ideal çözüm değerlerinden hareketle her bir karar noktasına ait yakınlık katsayısı hesaplanmakta ve karar noktaları arasında sıralama yapılmaktadır (Özguven, 2011; Özdemir & Seçme, 2009).

3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Flores & Whybark (1987), ABC analizi ile ilgili yaptığı araştırma literatürdeki ilk çalışmadır. Bu çalışmadan etkilenen (Chen vd., 2008), tedarik süresi ve stokta bulundurulan malzemelerin kritikliği gibi ilave kriterler ekleyerek uygulamada çok kriterli ABC analizini yapmışlardır. Ernst & Cohen (1990), araştırmalarında istatistiksel kümelemeye dayanan bir yöntem bulmuşlardır. Fakat bu yöntemi, stok kontrol sistemini etkilediği ve orta kademe yöneticilere de çok karmaşık geleceğini düşündükleri için önermemişlerdir.

AHP yöntemi, birçok kriteri birleştirerek büyük hesaplamalarda ve ölçüm sistemlerinde kullanım kolaylığı sunarak öne çıkmaktadır. Bu nedenle de literatüre bakıldığında ABC analiziyle birlikte AHP yönteminin de kullanıldığı görülmektedir. Bu yöntem subjektiflik içerdiğinden bazı dezavantajları olduğu belirtilmektedir (Chu, Liang & Liao, 2008; Partovi & Anandarajan, 2002; Flores, Olson & Dorai, 1992). Çakır & Canbolat (2008), çok kriterli stok sınıflandırma problemini çözmek için bulanık AHP yöntemini önermiştir. Güvenir & Erel (1998) ise çok kriterli sınıflandırma için AHP tekniği ve genetik algoritmayı birlikte kullanarak yeni bir yöntem sunmuştur. Partovi & Anandarajan (2002), stok kalemlerinin ABC yöntemi ile sınıflandırılması için iki öğrenme metodu olan geriye yayılım ve genetik algoritmadan yararlanan yapay bir sinir ağı önermişlerdir. Ramanathan (2006) ise çok kriterli stok

sınıflandırması problemi için veri zarflama analizine benzeyen basit ağırlıklı doğrusal optimizasyon modelini önermiştir. Zhou & Fan (2007), çok kriterli ABC stok sınıflandırması için bazı dengeleme özelliklerini de dahil ederek Ramanathan'ın modelinin genişletilmiş halini sunmuş ve elde ettikleri sınıflandırma sonuçlarını bulanık sınıflandırıcıların sonuçları ile karşılaştırmışlardır. Sonuç olarak da önerdikleri yöntemin diğerlerinden daha üstün olduğunu ortaya koymuşlardır. Chu ve diğerleri (2008) ise ABC analizi ve bulanık sınıflandırmayı entegre ederek yeni bir stok kontrol yöntemi önermişlerdir.

Sağlık sektöründe ABC analizi yukarıdaki yöntemlerden ziyade VED analiziyle birlikte kullanılmıştır. ABC-VED analizinin kullanıldığı pek çok çalışma bulunmaktadır. Son yıllarda yapılan çalışmalara örnek vermek gerekirse; Savaş (2018), ameliyathane bölümünde stok kontrolü için, Yılmaz (2018), bir hastanenin ilaç stoklarının kontrolü için, Yiğit & Yiğit (2019), hastanelerde tıbbi malzeme stoklarının kontrolü için, Tisinli & Savaş (2019), ameliyat odalarında malzemelerin stok kontrolü için ABC VED yöntemini kullanmışlardır. Yabancı literatür incelendiğinde ise ABC-VED analizinin uzun yıllardır pek çok ülkede yaygın olarak kullanıldığı görülmektedir. Son yıllarda farklı ülkelerde yapılan çalışmalara örnekler vermek gerekirse, Fitriana vd. (2018), Endonezya'da bir veteriner fakültesi hastanesinde stok kontrolü için, Taddele vd. (2019), Etiyopya'da bir sağlık kurumunun eczanesindeki ilaçların stok kontrolü için, Hussain vd. (2019), Hindistan'da bir sağlık kurumunun stok kontrolü için ABC-VED analizini kullanmışlardır.

TOPSIS, sunduğu avantajlardan ötürü işletme yönetimi ve gündelik yaşamla ilgili ÇKKV problemlerinin çözümünde araştırmacılar tarafından sıkça kullanılmaktadır (Demireli, 2010, s. 104; Yıldırım & Önder, 2015, s. 134). Birçok yazar çalışmalarında TOPSIS yöntemini farklı amaçlar doğrultusunda kullanmışlardır. Huang (2016), hasta portföy analizi yapabilmek Lau vd. (2016), müşteri ilişkileri yönetimini geliştirebilmek ve işletme için en karlı müşteriyi belirleyebilmek, Mehralian vd. (2016), toplam kalite yönetimini etkileyen kritik başarı faktörlerini tespit edebilmek, Kumar, Datta ve Mahapatra (2016), üretim sistemlerinin bakımı önündeki engelleri belirleyebilmek ve sıralama yapabilmek, Parsaei, Keramati, Zorriassatine ve Feylizadeh (2012), sipariş kabul sürecini inceleyebilmek, Liu ve Li (2015), üniversite eğitim kalitesini değerlendirebilmek, Ghosh (2011), fakülte performanslarını analiz edebilmek, Song ve Zheng (2015), yüksekokullardaki eğitim kalitesinde inceleme yapabilmek, Wang, Chiu ve Wu (2015), en iyi web hizmetlerini tespit edebilmek için TOPSIS yöntemini kullanmıştır. Behzadian vd.(2012), TOPSIS yönteminin çoğunlukla tedarik zinciri ve lojistik yönetimi ile tasarım, mühendislik ve imalat sistemleriyle alakalı olarak kullanıldığını ifade etmişlerdir. Houska (2012), ülkelerin ekonomik performanslarını değerlendirebilmek, Özgüven (2011), perakendecilerin performanslarının değerlendirebilmek, Monavarian vd. (2011), bilgi yönetim stratejisini belirlemek, Jadidi, Firouzi ve Bagliery (2010) ise tedarikçi seçimi yapabilmek amacıyla TOPSIS yöntemini tercih etmiştir. Bhattacharya, Sarkar ve Mukherjee (2007), ABC analizi için TOPSIS yöntemini kullanmışlardır.

Literatür araştırmasında da görüldüğü üzere stok sınıflandırması ve başka amaçlar için ABC, VED, ABC-VED Matris yöntemleriyle birlikte ayrı ayrı AHP, TOPSIS ve diğer karar verme yöntemlerinin kullanıldığı görülmektedir. Fakat yerli ve yabancı hiçbir çalışmada ABC, VED ile birlikte AHP ve TOPSIS yöntemlerini bir arada kullanılmadığı görülmektedir. Yani farklı sebepler doğrultusunda bazı yöntemler bir arada kullanılmış ama sağlık sektöründe stok kontrolü için bu yöntemleri bir arada kullanan çalışmaların mevcut olmadığı görülmüştür.

4. SAĞLIK SEKTÖRÜNDE ÇOK KRİTERLİ STOK SINIFLANDIRMA UYGULAMASI

4.1. Araştırmanın Konusu ve Amacı

Sağlık sektöründe hizmet veren hastanelerin, hizmetlerini kesintisiz olarak devam ettirebilmeleri için stok yönetimlerine dikkat etmeleri gerekmektedir. Bu durum hem sektörde stok ile ilgili kararların sonuçlarının hayati önem taşımasından hem de sektördeki stok maliyetlerinin yüksek olmasından kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla hem maliyet açısından hem de insan sağlığı açısından kritik öneme sahip olan hastaneler, stoklarındaki ilaçların takibini çok iyi yapmak durumundadırlar.

Araştırmanın konusu sağlık sektöründe stok sınıflandırması gerçekleştirmek ve ÇKKV yöntemlerine dayalı alternatif bir sınıflandırma sistemi önermektir. Araştırmanın iki temel amacı bulunmaktadır. Araştırmanın ilk amacı literatürde kullanılan ABC-VED matris analizi yöntemiyle bir hastanenin stoklarındaki ilaçların fiyat, talep, kritiklik kriterlerine göre sınıflandırılarak elde edilen sonuçların literatürle karşılaştırılmasıdır İlk amaç doğrultusunda yapılan analizin sonuçlarına göre yapılacak stok sınıflandırması daha önce böyle bir sınıflandırmaya gitmemiş olan hastane için stok kontrol politikası oluşturma aracı olarak pratik fayda sağlayacaktır. Çalışmanın ikinci amacı ise, ABC-VED analizinde yer almayan tedarikçi güvenilirliği kriterini de diğer üç kriter arasına ekleyerek, dört kriterli AHP ve TOPSIS yöntemlerinin uygulandığı sağlık sektörü stok kontrolünde kullanılabilecek yeni bir sınıflandırma elde etmektir. Elde edilmiş iki ABC-VED sınıflandırma sonuçları ile literatürdeki benzer çalışmalar karşılaştırılarak aralarındaki farklılıkları gözlemlemek de çalışmanın diğer amacıdır.

4.2. Araştırma Verilerinin Toplanması

Çalışmada Trakya bölgesinde hizmet veren özel bir hastanenin stok verileri kullanılmıştır. Bu özel hastanenin stoklarında birçok ilaç ve malzeme bulunmaktadır. Maliyeti ve hastaların hayatına etkisi bakımından düşünüldüğünde stoklar arasında bulunan eczane bölümündeki 958 çeşit ilaç verisi, bu çalışmada kullanılmak üzere tercih edilmiştir. 2017 yılının

ilaçlarına ait yıllık tüketim miktarları ve fiyatları hastanenin izni doğrultusunda elde edilmiştir. Analizler MS Excel'de yapılmıştır.

ABC analizi için gerekli olan ilaçların stok miktarı ve maliyetleri hastanenin otomasyon kayıtlarından elde edilmiştir. VED yöntemi için gereken ilaçların kritikliği, AHP yöntemi için gereken karşılaştırma ve TOPSIS yöntemi için gereken tedarikçilerin güvenilirliği bilgileri için uzman kişilerle (doktorlar, başhemşire, hastane yöneticileri, satın alma sorumlusu, depo/ eczane çalışanları) yüz yüze görüşmeler yapılmış ve gerekli olan bilgiler toplanmıştır.

4.3. Araştırmanın Yöntemleri ve Elde Edilen Bulgular

Araştırmada ilk olarak, talep ve fiyattan oluşan yıllık tüketim değeri açısından sınıflandırma yapan ABC analiziyle bir sınıflandırma yapılmıştır. ABC analizinde ilaçlar yıllık tüketim değerine göre büyükten küçüğe doğru bir listede sıralanmıştır. ABC yöntemindeki bu sırlamada en üstte yer alan ilaçlar yıllık tüketim değerine göre en yüksek ve en sıkı kontrol edilmesi gereken ilaçlardır. Bu listede yıllık kümülatif tüketim değerinin yaklaşık %80'ine kadarı oluşturan ilaçlar A grubu, yıllık kümülatif tüketim değerinin sonraki %15'ini oluşturan ilaçlar B grubu, son %5'ini oluşturan ilaçlar ise C grubu olarak sınıflandırılmıştır. Daha sonra hastane ve hastalar için önemli olan ilaçların sınıflandırmasının yapılabilmesi için VED yöntemi kullanılmıştır. Bu iki yöntemin birleştirilmesiyle elde edilen ABC-VED matris analiziyle, hem ilaçların yıllık tüketim değeri hem de insan hayatı açısından taşıdığı önem derecesine göre sınıflandırma yapılmıştır.

Tedarikçi güvenilirliği kriterinin kullanılabilmesi için yeni bir yöntem oluşturulmuştur. Bu yöntemde talep yani yıllık tüketim, fiyat ve tedarikçi güvenilirliği kriterleri birlikte kullanılmıştır. Bu kriterler öncelikle AHP yöntemiyle ağırlıklandırılmıştır. Sonrasında TOPSIS yöntemiyle her stok kaleminin ağırlığı ve her üç kriterden aldıkları skorlar kullanılarak ilaçların sıralaması gerçekleştirilmiştir. Bu sıralama ABC analizinde yıllık tüketim değeri sıralamasına benzer bir sıralama olarak görülebilir. Aradaki fark, ABC analizindeki sıralamada yıllık tüketim miktarı ve fiyat kriterleri ağırlıklandırılmadan kullanılırken, yeni sıralamada yıllık tüketim miktarı, fiyat ve tedarikçi güvenilirliği kriterlerinin ağırlıklandırılarak kullanılmasıdır. ABC analizinde yıllık tüketim değerleri büyükten küçüğe sıralanırken burada TOPSIS sonucu elde edilen C^* değerlerine göre ilaçlar büyükten küçüğe sıralanmıştır. Bu yeni sıralamada ilaçların aynen ilk yapılan ABC analizinde olduğu gibi kümülatif tüketim değerine bakılarak, kümülatif tüketim değeri %80'e kadar olanlar A grubunda, %81-%95 arası B grubunda, %96 ve üstü de C grubunda yer alacak şekilde yeni A, B, C sınıfları elde edilmiştir. Elde edilen A, B, C grupları yeni A,B,C grupları olarak adlandırılmıştır. Yeni A, B, C grupları ile VED analizi birleştirilerek yeni ABC-VED matrisi elde edilmiştir.

4.3.1. ABC-VED Yöntemiyle Sınıflandırma

ABC analizinde hastanenin 2017 yılında tüketmiş olduğu 958 çeşit ilacın yıllık tüketim miktarı ve ilaç fiyatları (TL) elde edilmiştir. Her ilaç için bu iki değer çarpımı ile yıllık tüketim değeri (TL) hesaplanmıştır. İlaçlar yıllık tüketim değeri bazında büyükten küçüğe doğru sıralanmış ve kümülatif yıllık tüketim değerleri yüzdelik olarak hesaplanmıştır. A grubu ilaçların toplam ilaç miktarındaki oranı %10 iken yıllık tüketim değeri içindeki oranı %80, B grubu ilaçların miktar oranı %13 iken yıllık tüketim değeri içindeki oranı %15, C grubu ilaçların miktarındaki oran %77 iken yıllık tüketim değeri içindeki oranı %5 olarak elde edilmiştir (Tablo 1).

Tablo 1: ABC Analiz Sonuçları

Gruplar	İlaç Miktarı (%)	İlaç Miktarı	Yıllık Tüketim Değeri (%)	Yıllık Tüketim Değeri (TL)
A	10	91	80	1008793,44
B	13	128	15	190245,46
C	77	739	5	63559,57
TOPLAM	100	958	100	1262598,47

Hastanede görevli uzmanlardan (yöneticilerden, doktorlardan hemşirelerden, satın alma ve eczanede çalışan uzman kişilerden) alınan bilgiler neticesinde kritiklik açısından her bir ilaç değerlendirilmiş ve V, E, D şeklinde gruplanmıştır. Bu kategorilerde yer alan ilaçların adet ve % olarak miktarları, yıllık tüketim değerleri (%) ve her kategorideki ilaçların toplam maliyeti Tablo 2’de görülmektedir.

Tablo 2: VED Analiz Sonuçları

Gruplar	İlaç Miktarı (%)	İlaç Miktarı	Yıllık Tüketim Değeri (%)	Yıllık Tüketim Değeri (TL)
V	29	283	44	555809,86
E	32	304	32	397699,94
D	39	371	24	309088,67
TOPLAM	100	958	100	1262598,47

Tablo 2’de görüldüğü üzere 958 çeşit ilaçtan 283 çeşit ilaç V grubunda yer almaktadır. 304 çeşit ilaç ise E grubunu oluşturmaktadır. Geriye kalan 371 çeşit ilacın D grubunda olduğu tespit edilmiştir.

ABC-VED matris analizinde hem A, B, C hem de V, E, D gruplarının kombinasyonları ile yeni gruplar oluşturulmuştur (Tablo 3). Bu gruplar birleştirilerek, birinci, ikinci ve üçüncü şeklinde kategori sınıflandırılma yapılmıştır (Tablo 4). Örneğin bir ilaç ABC analizinde A ise veya VED analizinde V ise birinci kategoride yer almaktadır.

Tablo 3: Detaylı ABC-VED Matris Sonuçları

Gruplar	İlaç Miktarı (%)	İlaç Miktarı	Yıllık Tüketim Değeri (%)	Yıllık Tüketim Değeri (TL)
A+V	4,28	41	34,68	437896,09
A+E	3,34	32	24,68	311667,32
A+D	1,88	18	20,53	259230,03
B+V	5,95	57	7,68	96974,14
C+V	19,31	185	1,66	20939,63
B+E	4,70	45	5,12	64612,36
B+D	2,71	26	2,27	28658,96
C+E	23,70	227	1,70	21420,26
C+D	34,13	327	1,68	21199,68
TOPLAM	100	958	100	1262598,47

Tablo 4: Kategori Bazında ABC-VED Matris Sonuçları

Kategori	Çaprazlanan Gruplar	İlaç Miktarı (%)	İlaç Miktarı	Yıllık Tüketim Değeri (%)	Yıllık Tüketim Değeri (TL)
I	AV+AE+AD+BV+CV	35	333	89	1126707,21
II	BE+BD+CE	31	298	9	114691,58
III	CD	34	327	2	21199,68
TOPLAM		100	958	100	1262598,47

ABC-VED matrisi sonuç tablosuna bakıldığında AV, AE, AD, BV ve CV grupları birinci kategoriyi oluşturmaktadır ve 333 çeşit ilacın da bu kategoride yer aldığı görülmüştür. BE, BD ve CE grubunun oluşturduğu ikinci kategoride ise 298 çeşit ilaç yer almaktadır. Son olarak CD grubundan oluşan üçüncü kategoride ise 327 çeşit ilaç yer almaktadır. Gruplara ait maliyetler ve oranlar bu tabloda detaylı olarak verilmiştir.

4.3.2. AHP Yöntemi ile Ağırlıkların Belirlenmesi

Çalışmada talep, ilaç fiyatı ve ilacın kritikliğinin yanında tedarikçi güvenilirliğinin de stok kontrolü sınıflandırmasında önemli olduğu düşünüldüğünden, dördüncü kriter olarak eklenmiştir. VED analizindeki kritiklik ölçütleri, AHP ve TOPSIS sonrasında elde edilen yeni ABC sınıflamasıyla birleştirmede kullanıldığından VED sınıflaması için kullanılan kritiklik faktörü dışarda bırakılarak talep, fiyat ve tedarikçi güvenilirliği kriterlerinin ağırlıkları AHP yöntemiyle belirlenmiştir. AHP yöntemi için Saaty'nin 1-9 ölçeği kullanılarak anket formu oluşturulmuştur. Oluşturulan anket formu hastanede çalışan, altı uzman kişi tarafından doldurulmuş, analiz Excel programıyla gerçekleştirilmiştir. Elde edilen ikili karşılaştırma matrisi (İKM) sonuçları Tablo 5'de görülmektedir.

Tablo 5: Anket Verilerine Göre AHP Analiz Sonuçları

Uzmanların Anket Sonuçları												
1. Uzman	Fiyat	Talep	Tedarikçi Güvenirliği	<table border="1"> <tr> <td>CI</td> <td>0,0193573</td> </tr> <tr> <td>RI</td> <td>0,58</td> </tr> <tr> <td>CR=CI/RI</td> <td>0,0333747</td> </tr> </table> n=3 için			CI	0,0193573	RI	0,58	CR=CI/RI	0,0333747
CI	0,0193573											
RI	0,58											
CR=CI/RI	0,0333747											
Fiyat	1,00	3,00	5,00									
Talep	0,33	1,00	3,00									
Tedarikçi Güvenirliği	0,20	0,33	1,00									
TOPLAMLAR	1,53	4,33	9,00									
2. Uzman	Fiyat	Talep	Tedarikçi Güvenirliği	<table border="1"> <tr> <td>CI</td> <td>0,0145648</td> </tr> <tr> <td>RI</td> <td>0,58</td> </tr> <tr> <td>CR=CI/RI</td> <td>0,0251118</td> </tr> </table> n=3 için			CI	0,0145648	RI	0,58	CR=CI/RI	0,0251118
CI	0,0145648											
RI	0,58											
CR=CI/RI	0,0251118											
Fiyat	1,00	1,00	5,00									
Talep	1,00	1,00	3,00									
Tedarikçi Güvenirliği	0,20	0,33	1,00									
TOPLAMLAR	2,20	2,33	9,00									
3. Uzman	Fiyat	Talep	Tedarikçi Güvenirliği	<table border="1"> <tr> <td>CI</td> <td>0,0145996</td> </tr> <tr> <td>RI</td> <td>0,58</td> </tr> <tr> <td>CR=CI/RI</td> <td>0,0251717</td> </tr> </table> n=3 için			CI	0,0145996	RI	0,58	CR=CI/RI	0,0251717
CI	0,0145996											
RI	0,58											
CR=CI/RI	0,0251717											
Fiyat	1,00	0,20	1,00									
Talep	5,00	1,00	3,00									
Tedarikçi Güvenirliği	1,00	0,33	1,00									
TOPLAMLAR	7,00	1,53	5,00									
4. Uzman	Fiyat	Talep	Tedarikçi Güvenirliği	<table border="1"> <tr> <td>CI</td> <td>0,0146386</td> </tr> <tr> <td>RI</td> <td>0,58</td> </tr> <tr> <td>CR=CI/RI</td> <td>0,0252389</td> </tr> </table> n=3 için			CI	0,0146386	RI	0,58	CR=CI/RI	0,0252389
CI	0,0146386											
RI	0,58											
CR=CI/RI	0,0252389											
Fiyat	1,00	5,00	9,00									
Talep	0,20	1,00	3,00									
Tedarikçi Güvenirliği	0,11	0,33	1,00									
TOPLAMLAR	1,31	6,33	13,00									
5. Uzman	Fiyat	Talep	Tedarikçi Güvenirliği	<table border="1"> <tr> <td>CI</td> <td>0,0063043</td> </tr> <tr> <td>RI</td> <td>0,58</td> </tr> <tr> <td>CR=CI/RI</td> <td>0,0108694</td> </tr> </table> n=3 için			CI	0,0063043	RI	0,58	CR=CI/RI	0,0108694
CI	0,0063043											
RI	0,58											
CR=CI/RI	0,0108694											
Fiyat	1,00	1,00	7,00									
Talep	1,00	1,00	5,00									
Tedarikçi Güvenirliği	0,14	0,20	1,00									
TOPLAMLAR	2,14	2,20	13,00									
6. Uzman	Fiyat	Talep	Tedarikçi Güvenirliği	<table border="1"> <tr> <td>CI</td> <td>0,0035137</td> </tr> <tr> <td>RI</td> <td>0,58</td> </tr> <tr> <td>CR=CI/RI</td> <td>0,0060581</td> </tr> </table> n=3 için			CI	0,0035137	RI	0,58	CR=CI/RI	0,0060581
CI	0,0035137											
RI	0,58											
CR=CI/RI	0,0060581											
Fiyat	1,00	1,00	9,00									
Talep	1,00	1,00	7,00									
Tedarikçi Güvenirliği	0,11	0,14	1,00									
TOPLAMLAR	2,11	2,14	17,00									

Yukarıda da görüldüğü üzere İKM'lerin ortalamaları alınmıştır ve geometrik ortalama sonuçlarına istinaden oluşturulan tek bir İKM elde edilmiştir. Bu sonuçlar da Tablo 6' da detaylı olarak gösterilmektedir.

Tablo 6: Geometrik Ortalama Sonucu Elde Edilen İKM Sonuçları

ORTALAMA	Fiyat	Talep	Tedarikçi Güvenirliği	
Fiyat	1,00	1,20	4,92	
Talep	0,83	1,00	3,76	
Tedarikçi Güvenirliği	0,20	0,27	1,00	
TOPLAMLAR	2,04	2,47	9,68	
	Fiyat	Talep	Tedarikçi Güvenirliği	ORTALAMA
Fiyat	0,49	0,49	0,51	0,4953835
Talep	0,41	0,41	0,39	0,4009869
Tedarikçi Güvenirliği	0,10	0,11	0,10	0,1036296
TOPLAMLAR	1,00	1,00	1,00	1,0000000
				Ortalama/ Tüm Öncelikler Matrisi
Tüm Öncelikler Matrisi				3,00121
Fiyat	1,486749			3,00096
Talep	1,203345			3,00025
Tedarikçi Güvenirliği	0,310915			
			Ortalama	3,00081
		CI	0,00040	
		RI	0,58000	n=3 için
		CR=CI/RI	0,00069	

Yukarıdaki anketlerin geometrik ortalamasının tutarlı olup olmadığı hesaplanmıştır. Bu hesaplamalar AHP'nin sıralamasına göre yapılmış ve sonuç 0,00069 olarak bulunmuştur. Yani $0,00069 < 0,1$ olduğu için sonuç tutar sınırları içerisindedir. AHP sonuçlarına göre kriterlerin aldığı ağırlıklara istinaden önemlilik sıralaması aşağıda Tablo 7'de verilmektedir.

Tablo 7: Kriterlerin Önemlilik Sıralaması

Sıra No	Kriterler	Aldığı Ağırlıklar
1.	Fiyat	0,4953835
2.	Talep	0,4009869
3.	Tedarikçi Güvenirliği	0,1036296

Bu sonuçlara göre stok kontrolü açısından en önemli kriter fiyat olarak elde edilmiştir. Tedarikçi güvenilirliği kriteri ise bu sıralamada son sırada yer almaktadır. Bu sonuçlara göre tedarikçi güvenilirliği kriterinin en düşük ağırlığa sahip olduğu gözlenmiştir. Bundan sonraki aşamada ise AHP yöntemi ile belirlenmiş olan kriter ağırlıkları TOPSIS yönteminde kullanılmaktadır.

4.3.3. TOPSIS Yöntemiyle Sıralama ve Sınıflandırma

TOPSIS yönteminde, AHP analiz yöntemiyle bulunmuş olan kriter ağırlıkları baz alınmıştır. Ayrıca tedarikçi güvenilirliği ve stok verileriyle ilgili tüm bilgiler yine hastanede çalışan uzmanlar tarafından sağlanarak çalışmaya dahil edilmiştir. Yöntemin uygulanmasındaki amaç; tedarikçi riski, fiyat ve tüketim miktarı kriterlerini baz alarak elde edilen ağırlıklara göre ilaçları önem sırasına göre sıralayabilmesidir. Yani sonuç olarak TOPSIS yöntemi sayesinde önem ve kriterlerin ağırlıklarına göre en sıkı kontrol edilmesi gereken ilaçlar tekrar sıralanmıştır.

Tedarikçi güvenilirliği uzman görüşleriyle elde edilmiş ve 1-5-9 (En güvenilir tedarikçi-1, orta derece güvenilir tedarikçi-5, en güvenilirmez tedarikçi-9) sıralamasıyla yapılmıştır. Veri fazlalığından dolayı 958 çeşit ilacın hepsinin bulunduğu detaylı tablo verilememektedir. Araştırmada kullanılan AHP ve TOPSIS yönteminin işleyişiyle ilgili türetilmiş bir örnek, Tablo 8 ve Tablo 9'da görülmektedir.

Tablo 8'de TOPSIS yöntemiyle ilgili ilk örnek yer almaktadır. Talep, fiyat ve tedarikçi güvenilirliği için AHP yönteminden alınan ağırlıklar ve her stok kaleminin bu kriterlere göre değerleri kullanılarak TOPSIS yöntemi uygulanmıştır. İlk sütun ilacın kodunu göstermektedir. Yıllık talep, birim fiyat ve tedarikçi güvenilirliği sırasıyla ikinci, üçüncü ve dördüncü sütunlarda görülmektedir. İkinci üçüncü ve dördüncü sütunların ilk satırını AHP yöntemiyle elde edilen ağırlıklar oluşturmaktadır. TOPSIS yöntemine göre ideal uzaklık ve negatif ideal uzaklık sırasıyla beşinci ve altıncı sütunlarda görülmektedir. Elde edilen C^* değerleri ise yedinci sütundadır. C^* değerlerine göre oluşturulan sıralama ise son sütunda görülmektedir. Tablo 8'de tedarikçi güvenilirliği her tedarikçi açısından eşit olarak alınmıştır. Eşit alınmasının amacı daha önce kullanılan kriterlere ek olarak kullanılan tedarikçi güvenilirliği kriterinin etkisiz bırakılarak daha sonra (Tablo 9) tedarikçi güvenilirliklerini değiştirip bu kriterin sıralamadaki etkisini gözlemlemektir. Tablo 9'daki ikinci TOPSIS örneğinde tedarikçi güvenilirliği değerleri değiştirilmiştir. Bunun sonucu olarak, tedarikçi güvenilirliği değerleri 5'ten 9'a çıkan yani orta derecede güvenilir tedarikçiden en güvenilirmez tedarikçiye geçen 36410, 45106 ve 48627 kodlu ilaçlar sıralamada daha yukarı çıkmışlardır. Dolayısıyla tedarikçi güvenilirliği azaldıkça daha sık kontrol edilmeleri gerektiğinden sıralamada daha yukarıda yer almaları mantıklıdır. Bunun yanında tedarikçi güvenilirliği değerleri 5'ten 1'e inen yani orta derecede güvenilir tedarikçiden en güvenilir tedarikçiye geçen 11567, 41645, 30185

ve 30638 kodlu ilaçlar sıralamada daha aşağı inmiştir. Bu durum tedarikçi güvenilirliği daha yüksek olan stok kaleminin daha gevşek kontrol edilebilmesi düşüncesiyle tutarlıdır.

Sonuç olarak TOPSIS sonucunda daha güvenilir tedarikçilere sahip ilaçlar sıralamada daha altlara inerken daha güvenilmez tedarikçilere sahip olan ilaçlar daha üstlere çıkmaktadır. Sıralamada daha üste çıkma daha sıkı kontrol edilme anlamına gelmektedir. Dolayısıyla daha güvenilmez tedarikçilere sahip ilaçların daha sıkı kontrol gerektirmesi beklenen bir durumdur. TOPSIS modelinin ağırlıklar ölçüsünde beklenen şekilde daha güvenilmez tedarikçilere sahip ilaçlarının sıralamada daha üste çıkardığı görülmektedir.

Tablo 8: İlk TOPSIS Örneği

İlaç kod	0,401			0,495		0,104		Sıra
	Talep	Fiyat	tg1	S*i	S-i	C*i		
18746	19008	1,47	5	0,31	0,31	0,502	1	
46070	100	271,5	5	0,31	0,31	0,498	2	
48968	115	234,7	5	0,31	0,27	0,460	3	
73837	448	188,6	5	0,32	0,21	0,401	4	
44614	10432	2,59	5	0,34	0,17	0,334	5	
37345	7897	3,85	5	0,36	0,13	0,265	6	
67034	332	86,72	5	0,37	0,10	0,208	7	
11567	384	74,94	5	0,38	0,08	0,181	8	
36410	489	73,12	5	0,38	0,08	0,178	9	
41645	4477	5,89	5	0,39	0,07	0,157	10	
45106	306	59,27	5	0,39	0,07	0,145	11	
76435	3757	3,8	5	0,40	0,06	0,132	12	
41219	2693	21,15	5	0,39	0,05	0,109	13	
52785	2481	5,81	5	0,41	0,04	0,088	14	
30185	2409	8,06	5	0,41	0,04	0,087	15	
30638	1557	16,14	5	0,41	0,03	0,067	16	
51380	1386	16,71	5	0,41	0,03	0,063	17	
75937	1522	12,34	5	0,41	0,03	0,060	18	
48627	1165	16,6	5	0,41	0,02	0,056	19	
73215	1392	12,41	5	0,41	0,02	0,056	20	

Tablo 9: İkinci TOPSIS Örneği

İlaç kod	0,401			0,495		0,104		Sıra
	Talep	Fiyat	tg2	S*i	S-i	C*i		
18746	19008	1,47	5	0,31	0,31	0,502	1	
46070	100	271	5	0,31	0,31	0,498	2	
48968	115	235	5	0,31	0,27	0,460	3	
73837	448	189	5	0,32	0,21	0,402	4	
44614	10432	2,59	5	0,34	0,17	0,335	5	
37345	7897	3,85	5	0,36	0,13	0,266	6	
67034	332	86,7	5	0,37	0,10	0,210	7	
36410	489	73,1	9	0,38	0,09	0,189	8	
11567	384	74,9	1	0,38	0,08	0,181	9	
45106	306	59,3	9	0,39	0,07	0,158	10	
41645	4477	5,89	1	0,39	0,07	0,157	11	
76435	3757	3,8	5	0,40	0,06	0,136	12	
41219	2693	21,2	5	0,39	0,05	0,115	13	
52785	2481	5,81	5	0,41	0,04	0,095	14	
48627	1165	16,6	9	0,41	0,04	0,090	15	
30185	2409	8,06	1	0,41	0,04	0,087	16	
51380	1386	16,7	5	0,41	0,03	0,072	17	
75937	1522	12,3	5	0,41	0,03	0,070	18	
73215	1392	12,4	5	0,41	0,03	0,066	19	
30638	1557	16,1	1	0,41	0,03	0,066	20	

Elde edilen tüm verilerle ve aynı prosedürle AHP ve TOPSIS yöntemi kullanılarak sıralama sonuçları elde edilmiştir. TOPSIS sonucu elde edilen C*i değerlerine göre ilaçlar büyükten küçüğe sıralanmıştır. Bu yeni sıralamada ilaçların kümülatif tüketim değerine bakılarak, kümülatif tüketim değeri %80'e kadar olanlar A grubunda, %81-%95 arası B grubunda, kalanı da C grubunda yer alacak şekilde yeni A, B, C sınıfları elde edilmiştir. Bu sonuçlara istinaden, ilk yapılan ABC yöntemindeki ilaçlarla karşılaştırma yapıldığında değişim Tablo 10'da, ilk ABC analizinde ve TOPSIS sonrası gerçekleştirilen yeni ABC analizinde her gruptaki ilaç miktarı ve değerleri Tablo 11'de görülmektedir. İlaç gruplarının değişmesinin üç temel sebebi bulunmaktadır. Birincisi, ABC analizi ile TOPSIS analizinin matematiksel

yapısından kaynaklanmaktadır. İkincisi, ABC analizinde fiyat ve tüketim miktarı kriterleri sadece çarpılıp ağırlık kullanılmazken, TOPSIS yönteminde her kriterin bir ağırlığının olmasıdır. Üçüncüsü de ABC analizinde sadece fiyat ve tüketim miktarı kriterleri kullanılırken, TOPSIS yönteminde bunlara ek olarak tedarikçi güvenilirliği kriterinin kullanılmış olmasıdır.

Tablo 10: TOPSIS Yöntemiyle Değişim Yaşayan Grup Tablosu

Çeşit	İlaç Grupları
17	ABC'de A Grubu iken TOPSIS'le B Grubu Olanlar
37	ABC'de B Grubu iken TOPSIS'le A Grubu Olanlar
22	ABC'de B Grubu iken TOPSIS'le C Grubu Olanlar
47	ABC'de C Grubu iken TOPSIS'le A Grubu Olanlar
73	ABC'de C Grubu iken TOPSIS'le B Grubu Olanlar
74	Yine A Grubu Kalanlar
69	Yine B Grubu Kalanlar
619	Yine C Grubu Kalanlar
958	TOPLAM

5. TARTIŞMA

AHP ve TOPSIS yöntemleriyle elde edilen sonuçlar baz alınarak tekrardan ABC ve VED analizleri yapılmış ve yeni bir ABC-VED matrisi oluşturulmuştur (Tablo 11). Yapılan bu analizler sonucunda iki tane ABC-VED matrisi elde edilmiştir. Aşağıdaki tablolarda tek tek kıyaslama yapılmaktadır. Sonuçlar ilk yapılan ABC-VED yöntemine kıyasla yorumlanmaktadır.

Tablo 11: ABC Yöntemi Sonucunda Elde Edilen Tabloların Kıyaslanması

ABC Analizi Sonuçları				
Gruplar	İlaç Miktarı (%)	İlaç Miktarı	İlaç Maliyeti (%)	İlaç Maliyeti
A	10	91	80	1008793,44
B	13	128	15	190245,46
C	77	739	5	63559,57
TOPLAM	100	958	100	1262598,47
TOPSIS Sonrası Yeni ABC Analizi Sonuçları				
Gruplar	İlaç Miktarı (%)	İlaç Miktarı	İlaç Maliyeti (%)	İlaç Maliyeti
Yeni A	16	158	80	1009097,35
Yeni B	17	159	15	189773,72
Yeni C	67	641	5	63727,40
TOPLAM	100	958	100	1262598,47

Yeni A sınıfı toplam ilaç miktarının %16'sını toplam tüketim değerinin ise %80'ini oluşturmaktadır (toplam tüketim değerinde sınıfların oranı, karşılaştırma yapabilmek amacıyla ilk ABC analizinde olduğu gibi A %80, B %15, C %5 olarak alınmıştır). İlk ABC analizinde bu oran %10 – %80 şeklindeydi. B grubu ilaçlar için TOPSIS sonucu elde edilen oran %17 %15 şeklinde olurken, ilk ABC analizinde bu oran %13 – %15 şeklindeydi. C grubu ilaçlar için TOPSIS sonucu elde edilen oran %67-%5 şeklinde olurken, ilk ABC analizinde bu oran %77-%5 şeklindeydi. Dolayısıyla TOPSIS ile gerçekleştirilen ABC analizinde A ve B grubundaki ilaçların miktarları artmıştır. TOPSIS ile gerçekleştirilen analize göre, klasik ABC analizinden daha fazla ilacın sıkı kontrol edilmesi gerektiği görülmektedir.

VED yöntemiyle elde edilen analiz sonuçları kritiklik kriterinin AHP ve TOPSIS analizine dahil edilmemesinden dolayı VED analiz sonuçları aynıdır. Bununla birlikte TOPSIS sonrası elde edilen yeni ABC analiziyle VED analizinin birleşmesi sonucunda elde edilen yeni ABC-VED matrisi, ilk ABC-VED matrisinden farklı sonuçlar vermektedir çünkü her iki ABC analizi sonuçları farklıdır. İlk ABC-VED matris analizi sonuçları ile yeni ABC-VED matris analizi sonuçları karşılaştırmalı olarak Tablo 12'de gösterilmiştir.

Tablo 12: ABC-VED ve Yeni ABC-VED Matrislerinin Sonuçları

Gruplar	İlaç Miktarı (%)	İlaç Miktarı	İlaç Maliyeti (%)	İlaç Maliyeti	
A+V	4,28	41	34,68	437896,09	
A+E	3,34	32	24,68	311667,32	
A+D	1,88	18	20,53	259230,03	
B+V	5,95	57	7,68	96974,14	
C+V	19,31	185	1,66	20939,63	
B+E	4,70	45	5,12	64612,36	
B+D	2,71	26	2,27	28658,96	
C+E	23,70	227	1,70	21420,26	
C+D	34,13	327	1,68	21199,68	
TOPLAM	100	958	100	1262598,47	
Kategori	Çaprazlanan Gruplar	İlaç Miktarı (%)	İlaç Miktarı	İlaç Maliyeti (%)	İlaç Maliyeti
I	AV+AE+AD+ BV+CV	34,76	333	89,23	1126707,21
II	BE+BD+CE	31,11	298	9,09	114691,58
III	CD	34,13	327	1,68	21199,68
TOPLAM		100	958	100	1262598,47
TOPSIS Sonrası Yeni ABC-VED Matris Sonuçları					
Gruplar	İlaç Miktarı (%)	İlaç Miktarı	İlaç Maliyeti (%)	İlaç Maliyeti	

A+V	5,22	50	34,50	435571,80	
A+E	5,74	55	24,67	311426,74	
A+D	5,53	53	20,76	262098,81	
B+V	6,89	66	7,88	99537,46	
C+V	17,43	167	1,64	20700,61	
B+E	4,91	47	4,91	62044,77	
B+D	4,80	46	2,23	28191,48	
C+E	21,09	202	1,92	24228,42	
C+D	28,39	272	1,49	18798,38	
TOPLAM	100	958	100	1262598,47	
Kategori	Çaprazlanan Gruplar	İlaç Miktarı (%)	İlaç Miktarı	İlaç Maliyeti (%)	İlaç Maliyeti
I	AV+AE+AD+ BV+CV	40,81	391	89,45	1129335,41
II	BE+BD+CE	30,80	295	9,06	114464,68
III	CD	28,39	272	1,49	18798,38
TOPLAM		100	958	100	1262598,47

Tablo 12’de görülen sonuçlara göre ilk ABC-VED matrisinde birinci kategoride yer alan 333 çeşit ilaç yıllık tüketim değerinin %89,23’ünü oluşturmaktadır. Bu durum yeni ABC-VED matrisinde biraz değişiklik göstermiştir. İlaç çeşidi artıp 391’e yükselirken, yıllık tüketim değeri oranı hemen hemen aynı kalarak %89,45 olmuştur. Burada dikkate edilmesi gereken konu tedarikçi güvenilirliği kriteri dahil olduğunda A+V gruplarından oluşan en kritik kategorinin toplam tüketim değeri içindeki payı aynı kalırken, bu kategorideki ilaç sayısı artmamasıdır. VED sonuçları her iki analiz için de aynı olduğuna göre, yeni ABC analizi sonucunda A, B ve C sınıflarının değişmesi, yeni ABC-VED analizinde de kategoriler altındaki ilaçların değişimine sebep olmuştur.

ABC-VED matris analizine göre ikinci kategoride yer alan 298 çeşit ilaç, toplam tüketim değerinin % 9,09’unu oluşturmaktadır. Yeni ABC-VED matris analiziyle neredeyse aynı orandadır. Yeni ABC-VED analizinde II. kategori 295 ilaç çeşidini içerirken toplam tüketim değerinin de %9,06’unu kapsamaktadır. Üçüncü kategoriye bakıldığında ABC-VED matrisindeki 327 çeşit ilaç maliyetin %1,68’ini oluşturmaktadır. Yeni ABC-VED matrisinde ise 272 çeşit ilaç maliyetin %1,49’unu oluşturmaktadır.

Ayrıca daha önceden sağlık sektöründe yapılmış olan ABC-VED matrisi sonuçları ile bu çalışmada bulunan matrislerin sonuçlarının karşılaştırıldığı tablo aşağıda gösterilmektedir (Tablo 13). Tablo oluşturulurken Savaş (2018), Yeşilyurt (2014), Yiğit, Dikmetaş, Ağırbaş & Tengilimoğlu (2010), Wandalkar vd. (2013), Uygun (2016), Uygun & Yiğit (2016), Yiğit (2014), Karagöz & Yıldız (2015), Vaz vd. (2008a), Khurana, Chhillar & Gautam (2013), Nigah vd. (2010), Roy, Manna & Sarker (2010), Mani, Annadurai, Danasekaran, District &

Nadu (2014), Vaz vd. (2008b), Pund, Kuril, Hashmi, Doibale & Doifode (2017), Singh vd. (2015), Pirankar vd. (2014) ve Uygun & Yiğit (2017) kaynaklarından yararlanılmıştır.

Tablo 13: ABC-VED Matrislerinin Diğer Matrislerle Karşılaştırması

GRUPLAR	ZEHRA BÖKER (2019)		ZEHRA BÖKER ÇOK KRİTERLİ (2019)		Savaş (2018)		Yeşilyurt (2014)		Yiğit vd. (2010)		Wandalkar vd. (2013)		Uygun (2016)		Uygun & Yiğit (2016)		Yiğit (2014)		Karagöz & Yıldız (2015)		
	MİKTAR	MALİYET	MİKTAR	MALİYET	MİKTAR	MALİYET	MİKTAR	MALİYET	MİKTAR	MALİYET	MİKTAR	MALİYET	MİKTAR	MALİYET	MİKTAR	MALİYET	MİKTAR	MALİYET	MİKTAR	MALİYET	
A	10	80	16	80	30	68	8	70	15	70	13	69	4	70	5	70	17	68	23	71	
B	13	15	17	15	26	20	14	20	20	21	17	19	8	20	11	20	19	19	33	17	
C	77	5	67	5	44	12	78	10	65	9	70	12	87	10	84	10	64	13	44	12	
V	29	44	29	44	49	35	28	53	5	1	51	55	35	77	41	81	7	7	27	41	
E	32	32	32	32	39	48	58	29	81	54	40	42	53	18	55	17	79	65	42	38	
D	39	24	39	24	12	17	13	18	13	35	9	3	12	4	5	3	14	29	32	20	
A+V																					
A+E																					
A+D	35	89	41	89	51	75	32	86	18	73	57	85	36	92	42	86	22	7	41	76	
B+V																					
C+V																					
B+E																					
B+D	31	9	31	9	37	20	57	13	76	26	35	14	52	7	55	14	71	24	47	21	
C+E																					
C+D	34	2	28	2	12	5	11	1	6	1	8	1	12	1	3	0	7	1	12	3	
		Vaz vd. (2008a)		Khurana vd. (2013)		Nigah vd. (2010) PGIMER		Roy vd. (2010)		Mani vd. (2014)		Vaz vd. (2008b)		Pund vd. (2017)		Singh vd. (2015)		Pirankar vd. (2014)		Uygun & Yiğit (2017)	
GRUPLAR	MİKTAR	MALİYET	MİKTAR	MALİYET	MİKTAR	MALİYET	MİKTAR	MALİYET	MİKTAR	MALİYET	MİKTAR	MALİYET	MİKTAR	MALİYET	MİKTAR	MALİYET	MİKTAR	MALİYET	MİKTAR	MALİYET	
A	19	69	3	71	14	70	18	70	18	71	13	69	17	70	11	70	13	70	3	70	
B	24	21	7	20	22	20	22	20	20	19	20	20	22	20	25	20	17	20	8	20	
C	57	10	90	10	64	10	59	10	62	10	68	10	61	20	75	10	70	10	89	10	
V	11	3	32	71	12	17	26	9	30	29	12	16	35	34	12	20	7	6	25	44	
E	39	58	61	29	59	72	55	77	37	44	47	70	50	50	62	71	45	32	52	45	
D	50	39	6	0	29	10	20	14	33	27	41	14	14	16	26	9	48	62	22	14	
A+V																					
A+E																					
A+D	30	72	34	92	22	74	42	75	43	78	23	75	48	82	21	58	18	72	22	79	
B+V																					
C+V																					

B+E																				
B+D	42	23	60	7	55	22	44	22	37	17	42	22	44	17	58	21	49	24	71	18
C+E																				
C+D	27	5	6	0	23	4	14	3	20	5	35	4	8	1	20	3	33	4	7	3

Literatüre göre oluşturulan Tablo 13'te görüldüğü üzere sağlık sektöründe gerçekleştirilen ABC analizleri olarak A grubundaki stoklar için %80-%20 kuralına (yıllık tüketim değerinin %80'i, stok çeşidinin %20'sinden oluşur kuralı) yakın değerler vermemektedir. Hatta %70-%4 veya %68-%30 gibi oldukça farklı değerler de bulunmaktadır. Bunun nedeni sağlık sektörlerinin farklı yapılarından ve çalışmaların farklı hastanelerde yapılmış olmasından kaynaklanmaktadır. Çalışmada bu oran %80 - %10 şeklindedir. Her ABC analizindeki A grubu ile ABC-VED matris analizindeki I. kategori karşılaştırılmış olup toplam tüketim değeri açısından I. kategorinin ve A grubunun hemen hemen eşit (1,12 katı) olduğu gözlemlenmiştir. İçerdiği ilaç çeşidi oranı açısından I. kategorideki ilaç oranının, A grubundaki ilaç oranının yaklaşık üç katı (3,39 katı) olduğu gözlemlenmiştir. Başka bir ifadeyle literatürdeki çalışmalara göre ortalama olarak VED analizi ile A grubuna eklenen V grubu stokların parasal değer açısından yüksek olmamakla birlikte çeşit olarak fazla olduğu görülmektedir. Bu çalışmada elde edilen bulgular literatürdekilerin ortalamasına benzerdir. Bu çalışmaya özgü olarak eklenen tedarikçi güvenilirliği kriteri ise klasik ABC-VED analizine göre %35 olan I. kategorideki ilaç çeşidi oranını %41'e çıkarmaktadır.

6. SONUÇ ve ÖNERİLER

ABC-VED matris yöntemini kullanarak stok sınıflandırması yapan birçok yerli ve yabancı çalışmalar bulunmaktadır. Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde öncelikle sağlık sektörü açısından genel bir %80-%20 kuralına uygunluğun olmadığı söylenebilir. Bunun yanında literatürdeki çalışmalara göre ortalama olarak VED analizi ile A grubuna eklenen V grubu stokların parasal değer açısından yüksek olmamakla birlikte çeşit olarak fazla olduğu dikkat çekicidir. Sağlık işletmelerinin sadece fiyat, tüketim miktarı kriterlerine odaklanması sıkı kontrol edilmesi gereken V grubunu ihmal etmesi anlamına gelmektedir ki, V grubunda azımsanmayacak derecede fazla stok bulunmaktadır.

Yapılan bu çalışmada sadece ABC-VED analizi gerçekleştirilmemiştir. Fiyat talep ve kritiklik kriterlerinin yanına tedarikçi güvenilirliği kriterinin de eklendiği ve AHP ve TOPSIS yöntemlerinin kullanıldığı yeni bir sınıflandırma yöntemi olarak çok kriterli ABC-VED matris yöntemiyle yeniden stok sınıflandırılması yapılmıştır. Böylelikle elde edilen iki matris sonuçları karşılaştırılmış ve çok kriterli ABC-VED matris çalışmasının, sağlık sektöründe yapılmış stok sınıflandırmalarından daha farklı sonuçlar ortaya koyduğu görülmüştür. TOPSIS ile gerçekleştirilen ABC analizinde A ve B grubundaki ilaçların miktarları artmıştır. TOPSIS ile gerçekleştirilen ABC-VED analize göre, klasik ABC-VED analizinden daha fazla ilacın sıkı kontrol edilmesi gerektiği görülmektedir. Aradaki farkın sebeplerinden birisi tedarikçi

güvenilirliği kriterinin eklenmiş olmasıdır. Dolayısıyla sağlık kuruluşları tedarikçi güvenilirliği kriterini de dikkate alarak özellikle V grubu ilaçlar açısından bu riskten kendilerini bertaraf etmeye çalışmalıdırlar.

Stok yönetimi her sektörde önemli olduğu gibi sağlık sektöründe büyük önem arz etmektedir. Hastaneler, ilaç tedarikçilerinden kaynaklanabilecek temin riskine karşı önlem alabilmek için stok kontrolünü ve stok sınıflandırmasına dikkat etmelidir. Aksi durumda stok sınıflandırmasını iyi yapmayan hastaneler hem hayati ve gerekli ilaç ve tıbbi malzemelerin temini konusunda sıkıntı yaşayabileceklerdir hem de maliyet açısından zarara uğrayacaklardır.

Çalışmada sonuç olarak, yapılan iki farklı sınıflandırmada toplam tüketim değeri açısından çok büyük bir fark görülmediği fakat ilaç çeşitlerinde değişimlerin meydana geldiği görülmüştür. Tedarikçi güvenilirliği için içine girdiğine A+V grubu ve en kritik I. kategoride daha fazla ilacın yer aldığı görülmektedir. Aslında hastaneler tedarikçi güvenilirliği kriterini dikkate alarak bu kategoride yer alan ilaçları doğru belirlemeliler ki hayati açıdan önemli olan bu ilaçlarla ilgili temin sıkıntısı yaşamassınlar.

Literatür açısından bakıldığında tedarikçi güvenilirliğini sağlık sektöründe ek bir kriter olarak alıp ABC-VED matrisinin oluşturulmasında kullanan çalışma sayısı bilgimizce sınırlıdır. Dolayısıyla çalışmanın bu açıdan literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. İleriki çalışmalarda tedarikçi güvenilirliği faktörünü içine alan ABC-VED analizi çalışmaları farklı ÇKKV yöntemleriyle denenebilir.

Bu çalışmada hastanenin sadece ilaç verileri kullanılmıştır. Fakat ileride bütün stok kalemleri de dâhil edilerek veya daha farklı kriterler de eklenerek çok kriterli stok sınıflandırması yapılabilir. Hastanenin kaynaklarının optimal kullanımı, stoksuz kalmanın ortaya çıkaracağı riskin ortadan kaldırılması ve daha iyi bir stok yönetimi sağlanması için sağlık sektörüne özgü stok kontrol ve stok yönetimi çalışmalarına gerek akademik gerek pratik alanda ihtiyaç duyulduğu söylenebilir. Bu çalışma, sağlık sektöründe stok sınıflandırması adı altında ABC, VED ve AHP, TOPSIS yöntemlerinin bir arada kullanıldığı sınırlı sayıdaki çalışma arasında olduğundan, bundan sonraki çalışmalar için de örnek olabileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Ağırbaş, İ. (2013). *Sağlık Kurumlarında Finansal Yönetim*. Eskişehir: Anadolu Üniveristesi Yayınları.
- Akman, M. (2003). *Hastanelerde Lojistik Yönetim*. İstanbul: Nobel Tıp Kitabevleri.
- Altuğ, O. & Özhan, Ş. (2017). *Sağlık Hizmetleri Pazarlaması*. Çanakkale: Paradigma Akademi BasınYayın Dağıtım.

- Başyazıcı, B. B. (2010). *Stok Yönetimi ve Stratejik Satın Alma*. (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). Niğde Üniversitesi, Niğde
- Behzadian, M., Otaghsara, S.K., Yazdani, M. & Ignatius, J. (2012). *A State-Of The-Art Survey Of TOPSIS Applications*. *Expert Systems with Applications*, 39, 13051-13069.
- Bhattacharya, A., Sarkar, B. & Mukherjee, S. K. (2007). Distance-based consensus method for ABC analysis. *International Journal of Production Research*, 45(15), 3405-3420.
- Chen, C. T. (2000). Extensions of the TOPSIS for group decision-making under fuzzy environment. *Fuzzy sets and systems*, 114(1), 1-9.
- Chen, Y., Li, K. W., Kilgour, D. M. & Hipel, K. W. (2008). A case-based distance model for multiple criteria ABC analysis. *Computers & Operations Research*, 35(3), 776-796.
- Chu, C. W., Liang, G. S. & Liao, C. T. (2008). Controlling inventory by combining ABC analysis and fuzzy classification. *Computers & Industrial Engineering*, 55(4), 841-851.
- Çakır, O. & Canbolat, M. S. (2008). A web-based decision support system for multi-criteria inventory classification using fuzzy ahp methodology. *Expert Systems With Applications*, 35(3), 1367-1378.
- Demir, H. & Gümüşoğlu, Ş. (2009). *Üretim Yönetimi / İşlemler Yönetimi*. İstanbul: Beta Basım Yayım, (7.Baskı).
- Demireli, E. (2010). TOPSIS çok kriterli karar verme sistemi: Türkiye'deki kamu bankaları üzerine bir uygulama. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5(1), 101-112.
- Doğanay, P. (2008). *Kaizen-Süreklî İyileştirme ile Hastalarda İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesi*. (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Ernst, R. & Cohen, M. A. (1990). Operations related groups (Orgs): A clustering procedure for production/ inventory systems. *Journal of Operations Management*, 9(4), 574-598.
- Filiz, A. (2008). *Üretim Yönetiminde Verimlilik Sırları*. İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Fitriana, I., Satria, R. G. D., & Setiawan, D. C. B. (2018). Medicine inventory management by ABC-VED analysis in the pharmacy store of veterinary hospital, Yogyakarta, Indonesia. *Asian Journal of Animal and Veterinary Advances*, 13(1), 85-90.
- Flores, B. E., & Whybark, D. C. (1987). Implementing multiple criteria ABC analysis. *Journal of Operations Management*, 7(1-2), 79-85.
- Flores, B. E., Olson, D. L., & Dorai, V. K. (1992). Management of multicriteria inventory classification. *Mathematical and Computer Modelling*, 16(12), 71-82.
- Ghosh, D.N. (2011). Analytic hierarchy process & TOPSIS method to evaluate faculty performance in engineering education. *Dipendra Nath Ghosh et al UNIASCIT*, 1(2), 63-70.
- Güvenir, H. A. & Erel, E. (1998). Multicriteria inventory classification using a genetic algorithm. *European Journal of Operational Research*, 105(1), 29-37.

- Holmgren, J. H., & Wentz, W. J. (1982). *Material Management and Purchasing for The Health Care Facility*. Washington, DC: Aupha Press.
- Houska, M. (2012). Reply to the paper “Multi-criteria analysis of economic activity for European Union member states and candidate countries: TOPSIS and WSA applications” by S. E. Dincer. *European Journal of Social Sciences*, 30(2), 290-295.
- Huang, J. Y. (2016). Patent portfolio analysis of the cloud computing industry. *Journal of Engineering and Technology Management*, 39, 45-64.
- Huang, F. (1998). Hospital material management in Taiwan: a survey. *Hospital materiel management quarterly*, 19(4), 71-81.
- Hussain, M., Siddharth, V. & Arya, S. (2019). ABC, VED and lead time analysis in the surgical store of a public sector tertiary care hospital in Delhi. *Indian journal of public health*, 63(3), 194-198.
- Hwang, C.L & Yoon K. (1981). *Multiple Attribute Decision Making: Methods and Applications*. Springer-Verlag, New York.
- Jadidi, O., Firouzi, F. & Bagliery, E. (2010). TOPSIS method for supplier selection problem. *World Academy of Science, Engineering and Technology*, 47, 956-958.
- Karagöz, F. & Yıldız, M. S. (2015). Hastane işletmelerinde stok yönetimi için ABC ve VED analizlerinin uygulanması, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 13(2), 375-396.
- Kavuncubaşı, Ş. (2010). *Sağlık Kurumları Yönetimi*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, (4.Baskı).
- Khurana, S., Chhillar, N. & Gautam, V. K. S. (2013). Inventory control techniques in medical stores of a tertiary care neuropsychiatry hospital in Delhi. *Health*, 5(1), 8-13.
- Kobu, B. (2010). *Üretim Yönetimi*. İstanbul: Beta Basım, (15.Baskı).
- Krajewski, L. J., Ritzman, L. P., & Malhotra, M. K. (2013). *Operations Management: Processes and Supply Chains (10 uppl.)*. Harlow: Pearson Education Limited. ABD, Pearson.
- Kumar Sahu, A. K., Datta, S. & Mahapatra, S. S. (2016). Evaluation and selection of resilient suppliers in fuzzy environment: exploration of fuzzy-VIKOR. *Benchmarking: An International Journal*, 23(3), 651-673.
- Kuruüzüm, A. & Atsan, N. (2001). Analitik hiyerarşi yöntemi ve işletmecilik alanındaki uygulamaları. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, (1), 83-105.
- Küçük, O. (2017). *Stok Yönetimi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık, (4.Baskı).
- Lau, H., Nakandla, D., Samaranayake, P. & Shum, P.K. (2016). BPM for supporting customer relationship and profit decision. *Business Process Management Journal*, 22(1), 231-255.
- Liu, J. & Li, S. (2015). Research on the ranking of university education based on grey TOPSIS-DEA method. *ijET*, 8(10), 51-54.

- Mani, G., Annadurai, K., Danasekaran, R., District, K. & Nadu, T., (2014), Drug inventory control analysis in a primary level health care facility in rural tamil nadu , *India. Healthline*, 5(2), 2–6.
- Mehralian, G., Nazari, J.A., Rasekh, H.R. & Hosseini, S. (2016). TOPSIS approach to prioritize critical success factors of TQM. *The TQM Journal*, 28(2), 235-249.
- Monavvarian, A., Fathi, M. R., Zarchi, M. K. & Faghih, A. (2011). Combining ANP with TOPSIS in selecting knowledge management strategies (case study: pars tire company). *European Journal of Scientific Research*, 54(4), 538-546.
- Mutlu, M. & Sarı, M. (2017). Çok kriterli karar verme yöntemleri ve madencilik sektöründe kullanımı. *Aksaray: Bilimsel Madencilik Dergisi*, 56(4),181-196.
- Nigah, R., Devnani, M. & Gupta, A. K. (2010). ABC and VED analysis of the pharmacy store of a tertiary care teaching, research and referral healthcare institute of India. *Journal of young pharmacists*, 2(2), 201-205.
- Çelikçapa, F. O. & Şenol, G. (2015). *Üretim Yönetimi*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Odabaşı, Y. (2010). *Sağlık Hizmetleri Pazarlaması*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, (3.Baskı).
- Ömürbek, N. & Tunca, M. Z. (2013). Analitik hiyerarşi süreci ve analitik ağ süreci yöntemlerinde grup kararı verilmesi aşamasına ilişkin bir örnek uygulama. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(3), 47-70.
- Özdemir, A. İ. & Seçme, N. Y. (2009). İki aşamalı stratejik tedarikçi seçiminin bulanık topsis yöntemi ile analizi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(2), 79-112.
- Özgüven, N. (2011). Kriz döneminde küresel perakendeci aktörlerin performanslarının TOPSIS yöntemi ile değerlendirilmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(2), 151-162.
- Parsaei, S., Keramati, M., Zorriassatine, F. & Feylizadeh, M. (2012). An order acceptance using FAHP and TOPSIS methods: A case study of Iranian vehicle belt production industry. *International Journal of Industrial Engineering Computations*, 3(2), 2112-224.
- Partovi, F. Y. & Anandarajan, M. (2002). Classifying inventory using an artificial neural network approach. *Computers & Industrial Engineering*, 41(4), 389-404.
- Pirankar, S. B., Ferreira, A.M., Vaz, F.S., Pereira-Antao, I., Pinto, N.R. & Perni, S. G., (2014), Application of ABC-VED analysis in the medical stores of a tertiary care hospital, *International Journal of Pharmacology Toxicology*, 4(3),175–177.
- Pund, S. B., Kuril, B. M., Hashmi, S. J., Doibale, M. K., & Doifode, S. M. (2017). ABC-VED matrix analysis of Government Medical College, Aurangabad drug store. *International Journal of Community Medicine and Public Health*, 3(2), 469-472.

- Rachmania, I. N. & Basri, M. H. (2013). Pharmaceutical inventory management issues in hospital supply chains. *Management*, 3(1), 1-5.
- Ramanathan, R. (2006). ABC inventory classification with multiple-criteria using weighted linear optimization. *Computers & Operations Research*, 33(3), 695-700.
- Roy, R. N., Manna, S. & Sarker, G.N., (2010), Applying management techniques for effective management of medical store of a public sector undertaking hospital, *Indian Journal Prev. Soc. Med.*, 41(1),11-14.
- Savaş, H. O. (2018). *Özel Bir Hastanenin Ameliyathanesinin Stok Kontrolünde ABC. VED ve ABC-VED Matriks Analizinin Kullanımı.* (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi), İstanbul Yeniüzyıl Üniversitesi, İstanbul.
- Singh, S., Gupta, A. K. & Devnani, M. (2015). ABC and VED analysis of the pharmacy store of a tertiary care, academic institute of the Northern India to identify the categories of drugs needing strict management control. *Journal of young pharmacists*, 7(2), 76-80.
- Song, J. & Zheng, J. (2015). The application of grey-TOPSIS method on teaching quality evaluation of the higher education. *iJET*, 10(8), 42-45.
- Şahin, A. (2007). *Yalın Üretimde Analitik Hiyerarşi Modeli'nin Uygulanabilirliği.* (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi), Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Taddele, B. W., Wondimagegn, A. A., Asaro, M. A., Sorato, M. M., Gedayi, B. G. & Hailesilase, A. A. (2019). ABC-VEN matrix analysis of the pharmacy store in a secondary level health care facility in Arbaminch Town, Southern Ethiopia. *Journal of Young Pharmacists*, 11(2), 182-185.
- Tanyaş, M. & Baskak, M. (2013). *Üretim Planlama ve Kontrol.* İstanbul: İrfan Yayıncılık, (5.Baskı).
- Tayyar, N., Akcanlı, F., Genç, E., & Erem, I. (2014). BİST'e kayıtlı bilişim ve teknoloji alanında faaliyet gösteren işletmelerin finansal performanslarının analitik hiyerarşi prosesi (AHP) ve gri ilişkisel analiz (GİA) yöntemiyle değerlendirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (61),19-40.
- Tekin, M. (2003). *Üretim Yönetimi.* Konya: Günay Ofset, (2.Cilt).
- Tengilimoğlu, D. (2012). *Sağlık Hizmetleri Pazarlaması.* Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Tengilimoğlu, D. & Yiğit, V. (2017). *Sağlık İşletmelerinde Tedarik Zinciri ve Malzeme Yönetimi.* Ankara: Nobel Yayıncılık, (3.Baskı).
- Tisinli, A., & Savaş, O. (2019) Ameliyat odalarında stok kontrol yöntemleri: ABC, VED ve ABC-VED matriks analizi. *Sağlık ve Hemşirelik Yönetimi Dergisi*, 6 (2), 101-109.
- Türk, M. & Şeker, M. (2011). Stratejik stok yönetimi: Bir kamu hastanesi örneği. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 8(1), 713-727.
- Uygun, S. (2016). *Hastane İşletmelerinde Etkin Stok Yönetimi: İlaç Stoklarına Yönelik Bir Uygulama.* (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.

- Uygun, S. & Yiğit, V. (2016). Hastane işletmelerinde etkin ilaç stok kontrolü: Pamukkale Üniversitesi Hastanesinde bir uygulama. *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 742-751.
- Uygun, S.,& Yiğit, V. (2017). Hastane işletmelerinde etkin stok yönetimi: İlaç stoklarına yönelik bir uygulama. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitü Dergisi*, 9(18), 288-307.
- Vaz, F. S., Ferreira, A. M., Kulkarni, M. S., Motghare, D. D. & Pereira-Antao, I. (2008a). A study of drug expenditure at a tertiary care hospital: An ABC-VED analysis. *Journal of Health Management*, 10(1), 119-127.
- Vaz, F. S., Ferreira, A. M., Pereira-Antao, I., Kulkarni, M. S. & Motghare, D. D. (2008b). Application of inventory control techniques for drug management at a rural health centre. *Indian J Prev Soc Med*, 39(3), 120-23.
- Wandalkar, P., Pandit, P. T. & Zite, A. R. (2013). ABC and VED Analysis of the drug store of a tertiary care teaching hospital. *Indian Journal of Basic and Applied Medical Research*, 3(1), 126-131.
- Wang, H-C., Chiu, W-P. & Wu, S-C. (2015). Qos-driven selection of web service considering group preference. *Computer Networks*, 93(1), 111-124.
- Yarar, O. & İnce, Ö. (2017). *Sağlık Kuruluşlarında Hasta Hizmetleri*. Ankara: Güneş Tıp Kitabevleri.
- Yeşilyurt, Ö. (2014). *Sağlık Sektöründe Stok Kontrol Faaliyetlerinin ABC ve VED Analizleriyle Değerlendirilmesi: Isparta Devlet Hastanesi Örneği*. (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.
- Yıldırım, B. F. & Önder, E. (2015). *Operasyonel, Yönetmel ve Stratejik Problemlerin Çözümünde Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri*. Bursa: Dora Basım-Yayın Dağıtım, (2. Baskı).
- Yiğit, V. (2014). Hastanelerde stok kontrol analizi: Akdeniz Üniversitesi Hastanesinde bir uygulama. *Sayıştay Dergisi*, 93, 105-128.
- Yiğit, V., Dikmetaş, E., Ağırbaş, İ. & Tengilimoğlu, D. (2010). *ABC and VED Analysis In Hospital Material Management Systems*. In Proceeding of Sixth International Conference on Health Care Systems (202-206).
- Yiğit, A. & Yiğit, V. (2019). Tıbbi malzeme stok kontrolünde ABC ve VED analizi: Sağlık Bakanlığı Hastanelerinde bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 10(24), 254-263.
- Yılmaz, F. (2018). The drug inventories evaluation of healthcare facilities using ABC and VED analyzes. *Istanbul Journal of Pharmacy*, 48(2), 43-48.
- Zhou, P. & Fan, L. (2007). A note on multi-criteria ABC inventory classification using weighted linear optimization. *European Journal of Operational Research*, 182(3), 1488-1491.

MULTI-CRITERIA INVENTORY CLASSIFICATION IN THE HEALTHCARE SECTOR USING ABC-VED AHP AND TOPSIS METHODS

Zehra BÖKER* 

Onur ÇETİN** 

Inventory control has vital importance for companies as it affects both costs and service level. Inventory control is not only important for manufacturing sector but also for service sectors. Health sector has some distinctive difficulties when compared with other service sectors. Time pressure may be regarded as one of these difficulties. If required services can not be provided to the patient on time, the consequences may be harmful (Tengilimoğlu, 2012; Odabaşı, 2010). Providing the required service is mostly associated with inventory control system. Due to this fact, managing inventories such as medicines has great importance for hospitals. So it is obvious that companies in the health sector have to use more comprehensive inventory control systems compared with other sectors. ABC analysis is a well-known method for inventory classification. In ABC analysis the criteria used for inventory classification are demand and cost of an item. The most known inventory control method for health sector is ABC-VED analysis which uses cost, demand and importance/criticality as classification criteria (Devnani, Gupta & Nigah, 2010). ABC-VED analysis widely used in inventory classification in health sector (Wandalkar, Panditvd & Zite, 2013; Pirankar, et al., 2008b; Singh, Gupta & Devnani, 2015; Karagöz & Yıldız, 2015; Fitriana, Satria & Setiawan, 2018; Savaş, 2018; Yılmaz, 2018; Yiğit & Yiğit, 2019; Tisinli & Savaş, 2019; Hussain, Siddharth & Arya, 2019; Taddele et al., 2019). While many criteria including supplier criteria is used in inventory classification in other sectors, research using more than these three criteria is limited in health sector. In order to provide required health service on time supplier risk can be regarded as an important criterion. This research aims to propose a multi criteria decision model for inventory classification of medicines in health sector by adding supplier risk criteria to ABC-VED analysis.

* Trakya University, Department of Business Administration, E-mail:zehra_boker@hotmail.com

** Trakya University, Department of Business Administration, E-mail:onurcetin@trakya.edu.tr





In this research, ABC, ABC-VED, AHP and TOPSIS methods are used. Both AHP and TOPSIS are known as multi criteria decision making methods (Yıldırım ve Önder, 2015). The usage of AHP, TOPSIS and ABC-VED analysis together for inventory classification in health sector is limited. In the research initial inventory classification is conducted by ABC-VED method. In the initial ABC classification, 10% of all items existed in A class and they accounted for 80% of annual consumption value (10%-80%). For B items 13% of the items accounted for 15% of annual consumption value (13%-15%) and for C items it was 77% to 5%. In initial ABC-VED Matrix analysis, it is observed that %35 of the items existed in the first category and they accounted for 89% of annual consumption value. When it comes to second category, it is seen that 31% of all items existed in the second category and they accounted for 9% of annual consumption value. Items in the third category accounted for only 2% of annual consumption value. After initial ABC-VED analysis, supplier risk is added as a new criterion for inventory classification. Cost, demand and supplier risk criteria are weighted using AHP in order to determine their relative importance for inventory classification. Results of AHP method show that the most important criteria for inventory classification was cost (0,495), the second important one was demand (0,400) and the least important one was supplier risk (0,103). Items are sorted according to these three criteria with TOPSIS method. After sorting all items using the weights and scores of these three criteria using TOPSIS method, a new sorting of items is obtained. Items in this sorting clustered according to their cumulative consumption value such as the same in initial ABC analysis. It is observed that new ABC classes and initial ABC classes were slightly different. The class of many items changed. One of the reasons of this change was adding the supplier risk criteria. According to new ABC classification, 16% of all items existed in A class and they accounted for 80% of annual consumption value (16%-80%). For B items it was 17%-15% and for C items it was 67%-5%. In new ABC-VED classification, number of items in the first category increased while annual consumption value remained nearly same when compared with initial ABC-VED classification.

Supplier risk is an important criterion for inventory classification and used in many sectors. However, in health sector cost, demand and critically are most widely used criteria. In this research results of classical ABC-VED analysis is compared with the results of the proposed method which conducts a new ABC-VED analysis by adding the supplier risk criteria besides the criteria used in ABC-VED analysis. Results show that adding supplier risk as new criteria changes ABC-VED classification significantly. According to the results, the number of items in the first category increases. As first category is about the riskiest items for a health facility, this finding is important. This means that the proposed method using three criteria may be useful for hospitals in inventory classification. Results obtained by initial and new ABC-VED classifications are compared with the literature as well. It can be said that, enhancing the criteria used for inventory classification in further research may be more useful.

Keywords: Healthcare sector, ABC-VED, AHP, TOPSIS, Inventory Control.

ARI OKUNABİLİRLİK ENDEKSİNE GÖRE CİNSİYETİN KİLİT DENETİM KONULARININ OKUNABİLİRLİĞİ ÜZERİNE ETKİSİ: SEKTÖREL BİR İNCELEME

THE EFFECT OF GENDER ON THE READABILITY OF KEY AUDIT MATTERS ACCORDING TO ARI READABILITY INDEX: A SECTORAL REVIEW

Duygu Anıl KESKİN* 
Salih TUTAR** 
Buse ÖKTEM*** 
Berika AKÇAY**** 

Öz

Muhasebe ve denetim skandalları ile küresel boyutlarda yaşanan ekonomik krizler, işletmeler tarafından açıklanan finansal raporlara ve bu raporlara ilişkin görüşün belirtildiği denetçi raporlarına olan güveni azaltmıştır. Bağımsız denetim faaliyetlerinin güvenilirliğini arttırmak ve kaybedilen güvenin yeniden kazanılması amacıyla uluslararası düzeyde iyileştirme çalışmaları yapılmıştır. Bu doğrultuda bağımsız denetçi raporlarının yeni formatında yer alan kilit denetim konuları, bilgi kullanıcılarıyla olan iletişim gücünü arttırmak amacıyla oluşturulmuştur. Hangi hususların kilit denetime konu edileceği ve bu konulara yönelik açıklamanın kapsamı denetçinin yargısına bırakılmıştır. Ancak ilgili bağımsız denetim standardında, denetimde bu konunun nasıl ele alındığının hedef kullanıcılar tarafından anlaşılmasını sağlayacak bir anlatımın sunulması gerektiği belirtilmiştir. Bu çalışmanın amacı, cinsiyet farklılığına göre kilit denetim konularının okunabilirliğini ARI okunabilirlik endeksine göre incelemektir. Bankacılık, imalat ve telekomünikasyon sektörlerinde yer alan işletmelerin yayınladıkları 2018 yılı bağımsız denetçi raporlarındaki kilit denetim konuları okunabilirlik endeksine göre değerlendirilmiştir. Araştırma sonucunda, kadın sorumlu denetçiler tarafından hazırlanan kilit denetim

* İstanbul Üniversitesi, İşletme Bölümü, E-mail:daniel@istanbul.edu.tr

** Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Hendek Meslek Yüksek Okulu, E-mail:salihtutar@subu.edu.tr

*** İstanbul Üniversitesi, İşletme Bölümü, E-mail:buseoektem@gmail.com

**** İstanbul Üniversitesi, İşletme Bölümü, E-mail:berikaakcay@gmail.com

konularının okunabilirliğinin ve sektörel açıdan bankacılık sektörünün kilit denetim konularının okunabilirlik endeksi ortalamasının diğer sektörlerle göre daha yüksek olduğu yani okunabilirliğinin daha zor olduğu ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kilit Denetim Konuları, Bağımsız Denetçi Raporu, Okunabilirlik Endeksi

JEL Kodları: M42, M49, Y50

Abstract

Accounting and auditing scandals and global economic crises have diminished confidence both in financial reports published by the enterprises and in the auditor's reports in which they expressed their views. Improvements were made at the international level in order to increase the reliability of independent audit activities and to regain the trust. In this respect, the key audit matters in the new format of the independent auditor reports are aimed to increase the communication power with the information users. The matters to be subject to key audit and the scope of the disclosure regarding these matters are left to the auditor's judgment. However, the relevant independent audit standard states that it is necessary to provide a narrative that will enable the target users to understand how the matter is addressed in the audit. The aim of this study is to investigate the legibility of key audit matters in terms of gender differences according to ARI readability index. We assessed the readability index of the key audit matters section in the 2018 independent auditor reports published by the companies in the banking, manufacturing and telecommunication sectors. As a result of the research, we found that the readability of the key audit matters prepared by the female responsible auditors is more difficult and that the average readability index of the key audit matters of the banking sector is higher than the other sectors, in other words, the readability is more difficult.

Keywords: Key Audit Matters, Independent Auditor Report, Readability Index.

JEL Codes: M42, M49, Y50

1. GİRİŞ

2000'li yılların başında Enron ve diğer işletme iflasları gibi yaşanan muhasebe skandalları, denetim başarısızlıkları, yönetim yetersizlikleri ve yaşanan ekonomik krizler bağımsız denetime olan güvenin azalmasına sebep olmuştur. IFAC bünyesinde 2016 yılında bu güveni sağlamaya yönelik yapılan çalışmalarda mesleki şüphecilğe daha fazla odaklanmanın yanı sıra; yönetim kadrosu, bilgi kullanıcısı ve denetçi arasındaki iletişim kalitesinin, şeffaflıkla birlikte sunulan bilgilerin ve denetçi raporlarındaki açıklamalara olan dikkatin artırılması amaçlanmıştır. Ayrıca finansal raporlama kalitesinin artırılmasıyla kamu yararının gözetilmesi ve açıklanacak bilgiler sayesinde tarafların ihtiyaçlarındaki boşluğunun karşılanması da beklenmektedir.

Konuyla ilgili IFAC'in bir alt kurulu olan Uluslararası Denetim ve Güvence Standartları Kurulu (IAASB), 701 Numaralı Kilit Denetim Konularının Bağımsız Denetçi Raporunda

Bildirilmesi isimli standardı 2015 yılında düzenlemiş, IFAC ise yayınlamıştır. Türkiye’de ise BDS 701 “Kilit Denetim Konularının Bağımsız Denetçi Raporunda Bildirilmesi Standardı”, 1/1/2017 tarihinde ve sonrasında başlayacak hesap dönemlerinin denetiminde uygulanmak üzere 09/03/2017 tarihli ve 30002 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanmıştır.

Standardın yayınlanmasıyla beraber, bağımsız denetçi raporlarında kilit denetim konularının açıklanması bir gereklilik halini almıştır. Kilit denetim konularının bildirilmesinin amacı, yürütülen denetime ilişkin daha fazla şeffaflık sağlayarak denetçi raporunun iletişim değerinin artırılmasıdır. Kilit denetim konularının bildirilmesi, denetçinin mesleki muhakemesine göre, cari döneme ait finansal tabloların denetiminde en çok önem arz eden konuların anlaşılmasında finansal tabloların hedef kullanıcılarına ilâve bilgiler sağlamaktadır. Risk odaklı denetim yaklaşımında, denetçilerin denetim sürecinde karşılaştıkları riskli alanların tespiti ve bunlara karşılık hangi prosedürlerin uygulandığının detaylı olarak ifade edilmesi ise yeterli ve uygun denetim kanıtı elde etme konusunda denetçiye sorumluluk yüklemiştir.

Yönetime bildirilecek konular arasından seçilen kilit denetim konuları, finansal tabloların denetimi ve görüş oluşturma sürecinde mesleki şüphecilik yaklaşımını öne çıkararak önemli görülen hususların vurgulandığının ve denetçinin mesleki muhakemesini kullandığının bir göstergesi konumundadır.

BDS 701 (2017) paragraf A34’de “*kilit denetim konusuna yönelik açıklamanın kapsamı denetçinin yargısına bırakılmıştır. Ancak kilit denetim konusuna ilişkin açıklamada, konunun denetimde en çok önem arz eden konulardan biri olma sebebinin ve denetimde bu konunun nasıl ele alındığının hedef kullanıcılar tarafından anlaşılmasını sağlayacak bir anlatımın sunulması gerekir. Münferit kilit denetim konularına ilişkin yapılacak açıklamada denetime özgü terimlerin çok fazla kullanılmaması – denetim hakkında makul ölçüde bilgisi olmayan – hedef kullanıcıların denetçinin denetimde belirli konulara odaklanmasının dayanağını anlamalarına yardımcı olur*” ifadesiyle açıklanan bilgi kadar, bilginin anlaşılabilirliğine de odaklanılmaktadır.

KGK Bağımsız Denetim Yönetmeliği (2012)’nin Madde 10’a göre “*bağımsız denetçi raporu, denetim kanıtlarının TDS çerçevesinde değerlendirilmesi sonucunda, belirlenen güvence seviyesine uygun şekilde oluşturulan denetçi görüşünün sunulması amacıyla hazırlanan ve imzalayan denetim kuruluşu veya denetim üstlenen bağımsız denetçi tarafından sorumluluğu üstlenilen belge*” olarak tanımlanmaktadır. Denetim sürecinin denetim ekibiyle gerçekleşmiş olmasına rağmen denetim görüşünü, raporun adında da atıf yapıldığı gibi bağımsız denetçi kaleme alır ve bağımsız denetçi raporu adıyla sorumlu denetçi tarafından imzalanır. BDS 700 (2014) paragraf A64’e göre de denetçi imzayı, ilgili ülkenin mevzuatına uygun olmak şartıyla, kendi adına veya denetim kuruluşu adına ya da her ikisi adına atmaktadır. Bu

sebeple, kilit denetim konularının hedef kullanıcılar tarafından anlaşılmasını sağlayacak anlatımı sorumlu denetçi yerine getirmektedir.

Bağımsız denetçi raporunu, sorumlu denetçinin kaleme alması, denetçinin ifade yeteneğini de yansıtmaktadır. Bu değerlendirmeler ışığında çalışmanın sorusu, sorumlu denetçinin cinsiyet farklılığının kilit denetim konularının okunabilirliğini etkileyip, etkilemediğidir. Değerlendirme yapmak amacıyla imalat sektöründen 20; bankacılık sektöründen 21 ve telekomünikasyon sektöründen 13 işletmenin 2018 yılı denetçi raporları incelenmiştir. Elde edilen veriler, okunabilirlik endeksine göre yorumlanarak değerlendirilmiştir.

Literatüre bakıldığında, kilit denetim konusuna ve cinsiyet farklılığının çeşitli unsurlar üzerindeki etkisine yönelik yapılmış hem muhasebe, hem denetim hem de diğer disiplinlere ilişkin çok sayıda çalışma yer almaktadır. Ancak kilit denetim konularının anlaşılabilirliğinde sorumlu denetçinin cinsiyet farkının değerlendirilmesine yönelik çalışma literatürde bulunamamıştır. Cinsiyet farklılığının çeşitli faktörler üzerindeki etkisini konu alan çalışmalar son yıllarda merakla incelenmektedir. Bu bakımdan çalışma Türk literatüründe konuya ilişkin öncü bir çalışma olabilir.

Muhasebe ve denetim disipliniyle ilgili cinsiyet farklılığını konu alan çalışmalar incelendiğinde; Lv ve Huang (2012), “Muhasebe Meslek Mensubunun İşyeri Deneyimi ve Toplumsal Cinsiyet Etik Yargılamayı Nasıl Etkiler? “ adlı çalışmalarında, bireylerin etik niyetlerinin ve ahlaki yargılarının, çalıştıkları veya uyguladıkları disiplinden ve cinsiyetlerinden nasıl etkilendiğini araştırmışlardır. Araştırma sonuçları, erkeklerle karşılaştırıldığında kadınların şüpheli eylemleri etik açıdan daha az tehdit olarak gördüğünü ve bu eylemleri gerçekleştirme ihtimalinin daha düşük olduğunu göstermektedir. Ittonen, Vahamaa ve Vahamaa (2013, ss.205-228), bilişsel bilgi işleme, çalışkanlıkta, muhafazakârlıkta, aşırı güvende ve risk toleransında cinsiyete dayalı farklılıklar, denetçi kararlarını ve dolayısıyla denetim hizmetlerinin nihai kalitesini etkileyebileceği değerlendirmesinde bulunmaktadırlar. Bu çalışmada denetçinin cinsiyeti ile müşterilerin finansal raporlarının kalitesi arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır ve sorumlu denetçinin kadın olduğu şirketlerin daha yüksek finansal raporlama kalitesine sahip olduğu sonucuna varmışlardır. Blandona, Argiles-Bosch ve Ravenda (2019, s.246) yaptığı bir diğer çalışmada ise kadınlar, sadece muhasebe mesleğinde, denetim firmalarında değil, aynı zamanda yönetimin diğer alanlarında üst yönetimde yeterince temsil edilmediğini ifade etmişler, bu durumun nedenleri ve olası sonuçlarını araştırmışlardır. Bu çalışmada İspanya'daki, kadınların imzaladığı denetçi raporlarının sekiz yıllık araştırma döneminde üç katına çıkmasına rağmen, 2015 yılı sonunda toplam raporların %20'sinden daha az olduğu gözlenmiştir. Bu durum şaşırtıcı olmamakla birlikte, denetim mesleğinde istenmeyen bir durumdur. Çünkü davranışsal ekonomi literatürü, kadınların denetim mesleği için en önemli kabul edilen becerilerin bazılarında güçlü avantajlara sahip olduğunu göstermektedir. Elde edilen sonuçlar, kadın denetçilerin, önemli ölçüde daha yüksek finansal

raporlama kalitesi ile ilişkilendirilmesi denetim hizmetlerinin kalitesi üzerindeki cinsiyet etkisinin varlığını göstermektedir.

Bu çalışmada bağımsız denetçi raporlarındaki kilit denetim konularının anlaşılabilirliği ve okunabilirliğinin sorumlu denetçinin cinsiyetine ve sektöre göre farklılık gösterip göstermediği ARI okunabilirlik endeksi bağlamında incelenmiştir. Bu amaçla çalışmada sektör farklılığını da değerlendirebilmek için imalat, bankacılık ve telekomünikasyon olmak üzere üç farklı yapıda sektör belirlenmiştir. Kilit denetim konularına ilişkin açıklama yapma sorumluluğu bağımsız denetime tabi tüm işletmeler için 2018 yılından itibaren zorunlu hale geldiği için üç sektördeki 2018 yılında yayımlanan bağımsız denetçi raporları incelemeye dahil edilmiştir. Konuyu ele alırken öncelikle kilit denetim konuları ele alınmış, izleyen bölümde okunabilirlik endeksinin ne olduğu ve literatürde kullanılan okunabilirlik endeksleri hakkında bilgi verilmiştir. Kavramsal açıklamalardan sonra çalışmanın sorusuna yönelik yöntem ve analizler gerçekleştirilmiş ve gerekli yorumlamalar yapılarak çalışma sonuçlandırılmıştır.

2. KİLİT DENETİM KONULARI

Finansal raporlamanın genel amacı, işletme içi ve dışı kullanıcılar için ihtiyaca ve gerçeğe uygun, karşılaştırılabilir, güvenilir ve şeffaf bilgiler sunmaktır. Bağımsız denetimin amacı ise, hata ve hile nedeniyle finansal tabloların önemli yanlışlık içerip içermediği konusunda makul güvence verecek şekilde yeterli ve uygun kanıt elde ederek görüş oluşturmaktır (Kamu Gözetim Kurumu, BDS 200, 2014 md.5, s.4). Kilit denetim konuları aynı zamanda bilgi kullanıcılarının finansal tablolara olan güvenin artırılmasını amaçlamaktadır. Yaşanan muhasebe ve denetim skandalları, finansal raporlama ve bağımsız denetim kavramlarının yeniden gözden geçirilmesi ve düzenlenmesi konusunu gündeme getirmiştir. Bağımsız Denetim Standartları, denetim sürecinde bağımsız denetçinin sorumluluklarını belirlemede ve günün koşullarına uygun ve sürekli gelişime ayak uyduracak şekilde güncellenmektedir (Uzay & Köylü, 2018, s.48).

Yürütülen denetime ilişkin daha fazla şeffaflık sağlamak ve denetçi raporunun iletişim değerinin artırılması amacıyla BDS 701 Kilit Denetim Konularının Bağımsız Denetçi Raporunda Bildirilmesi Standardı, 1/1/2017 tarihinde ve sonrasında başlayacak hesap dönemlerinin denetiminde uygulanmak üzere 09/03/2017 tarihli ve 30002 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır. İlk yıl KAYİK denetimleri için 2018 yılından itibaren ise tüm bağımsız denetime tabi işletmeler için yürürlüğe girmiştir. Standartta yer alan tanımda kilit denetim konuları “Denetçinin mesleki muhakemesine göre, cari döneme ait finansal tabloların denetiminde en çok önem arz eden konulardır” olarak belirtilmiştir.

Üst yönetimden sorumlu olanlara, denetçi tarafından yönlendirilen konular vardır. Denetçi, bu konular içerisinden denetim esnasında en çok önem verdiği konuları belirler. Bu

konuların seçiminde denetçinin bazı noktalara özen göstermesi gerekir. Bu hususlar BDS 701'de şu şekilde ifade edilmiştir (Kamu Gözetim Kurumu, BDS 701, 2017, A10):

a) Bağımsız Denetim Standardı 315 kapsamında belirtilen ciddi riskli olan alanlar veya değerlendirilmiş daha da yüksek “önemli yanlışlık” riskine sahip alanlar.

b) Yönetimin önemli yargılarını, yüksek tahmin belirsizliğine sahip olduğu belirlenen muhasebe tahminleri içeren finansal tablolardaki alanlara ilişkin denetçinin önemli muhakemeleri.

c) Dönem içinde gerçekleşen önemli olay veya işlemlerin denetime olan etkileri.

Standartlarda ifade edilen ciddi risk ile denetçinin yargısına bağlı olarak belirlenen, denetim sırasında özellikle dikkat edilmesi gereken önemli yanlışlık riski şeklinde ifade edilen risklerdir. Üst yönetimin önemli yargılarda bulunduğu konular ve olağan dışı faaliyetler ciddi risk kapsamında değerlendirilebilecek alanlardır (Karacan & Uygun, 2018, s.636).

Mesleki muhakeme kavramı, kilit denetim konularının belirlenmesinde bilinmesi gereken temel bir kavramdır. Denetimin yürütülmesi konusunda gerekli olan somut adımların atılmasında bilgiye dayalı kararların alınması muhakeme için önem arz ederken; ilgili mevzuat, Bağımsız Denetim Standartları, muhasebe standartları ve etik standartlar kapsamında sahip olunan eğitim ve deneyimin kullanılması da yine muhakeme için önemlidir (BDS 200, A13/f).

BDS 701'de, ilkesel bağlamda muhakemeye dayalı karar alma konusunda denetçiye yol gösterebilecek unsurlar belirtilmiştir ve üst yönetimden sorumlu olanlara bildirilen konular içerisinde kilit denetim konularının belirlenmesi sırasında denetçiye yardımcı olunmasını hedeflemiştir (KKGK, Kilit Denetim Konularına İlişkin Açıklayıcı Örnekler, 2017, A39). Denetçilerin, mesleki muhakeme temelli karar alma esasının iki aşamalı boyutu vardır. İlk aşama, denetçinin üst yönetimden sorumlu olanlara bildirilen konular arasından denetim sırasında azami düzeyde dikkat etmesi gereken konuların belirlenmesi, ikinci aşama ise cari döneme ait finansal tabloların denetimindeki en çok öneme sahip konuların belirlenmesidir. İkinci aşamadan sonra belirlenen konular kilit denetim konularını oluşturmaktadır (Doğan, 2018, ss.70-71).

2.1. Kilit Denetim Konularının Bildirilmesi

Farklı amaçlar için başvuru alan finansal ve finansal olmayan bilgilerin şeffaflık ve ihtiyaca uygunluk özelliğini koruması son derece önemlidir (Kavut & Güngör, 2018, s.60). Bu açıdan kilit denetim konularının denetçi raporlarında bildirilme ihtiyacı ve bu bölümün kullanıcılar açısından öneminin anlaşılması gerekmektedir. Kilit denetim konularına ayrı bir bölümde ve konum olarak denetçi görüşüne yakın bir yerde olması, denetçi raporunda bu tür bilgilerin öne çıkartılmasına olanak sağlamaktadır (Kamu Gözetim Kurumu, BDS 701, 2017, A17).

Kilit denetim konularının belirlenmesinde temel amaç, denetim süreci ile ilgili önceki rapor formatına göre ilave bilgiler sağlanmak, raporun bilgi kullanıcılarıyla arasındaki iletişim değerini arttırmaktır. Aynı zamanda, finansal tablo kullanıcılarının işletmeyi ve denetlenen finansal tablolardaki önemli yönetim muhakemesi içeren alanları anlamalarına da yardımcı olması hedeflenmektedir. (Can, 2017, ss.80-81)

Denetçi raporunda sunulan kilit denetim konularının bildirim, finansal raporların geneline dayandırılarak oluşturulan denetçi görüşü kapsamındadır. Kilit denetim konularının denetçi raporunda bildirim hususunda (Kamu Gözetim Kurumu, BDS 701, 2017, s.4);

- Kilit denetim konularının denetçi raporunda bildirilmesi, söz konusu finansal rapora kapsamında yönetimin finansal tablolarda yapması gereken açıklamaların ve gerçeğe uygun sunum için yapılması gerekli açıklamaların yerine geçmemektedir.
- Denetimde özel koşulların gerekliliği durumunda, Bağımsız Denetim Standardı 705 kapsamında, kilit denetim konularının denetçi raporunda bildirilmesi denetçinin olumsuz görüş vermesi veya şartlı görüş bildirmesinin yerine geçmemektedir.
- İşletmenin sürekliliği hakkındaki belirsizlik durumunda, Bağımsız Denetim Standardı 570 kapsamında, kilit denetim konularının denetçi raporunda bildirilmesi yapılacak raporlamanın yerine geçmemektedir.
- Kilit denetim konusu olarak belirlenen konular ayrı bir görüş bildirimidir. Denetçi böyle durumları ifade eden bir açıklamaya raporunun kilit denetim konuları bölümü ana başlığı altında yer verir.

Kilit denetim konularının bildirilmesi sırasında, kilit denetim konularının bazı özelliklere sahip olması denetim süreci için önem arz eder. Kilit denetim konularının, işletmeye özgü olması (IAASB, 2017, s.2), genel ve standartlaştırılmış ifadelerin yer almaması, kilit denetim konularına ilişkin uygulanan prosedürlerin detaylı açıklanması gibi durumlara dikkat edilmelidir. Ayrıca kilit denetim konuları hakkında çözüm bulunamadığı, şartlı görüş bildirim yapıldığı algısı çıkarılmamalıdır (Can, 2017, ss.82-83).

2.2. Kilit Denetim Konularının Raporlanması

Bağımsız denetim kuruluşları ve denetim üstlenen bağımsız denetçiler tarafından sunulan denetçi raporları, denetim süreci sonucunda ortaya çıkan ve finansal tablo kullanıcılarına ulaşan tek belgedir. BDS 701 paragraf A34'de "*kilit denetim konusuna yönelik açıklamanın kapsamı denetçinin yargısına bırakılmıştır. Ancak kilit denetim konusuna ilişkin açıklamada, konunun denetimde en çok önem arz eden konulardan biri olma sebebinin ve denetimde bu konunun nasıl ele alındığının hedef kullanıcılar tarafından anlaşılmasını sağlayacak bir anlatımın sunulması gerekir*" ifadesi yer almaktadır. "*Münferit kilit denetim konularına ilişkin yapılacak açıklamada denetime özgü terimlerin çok fazla kullanılmaması – denetim*

hakkında makul ölçüde bilgisi olmayan – hedef kullanıcıların denetçinin denetimde belirli konulara odaklanmasının dayanağını anlamalarına yardımcı olur” ifadesiyle raporda açıklanan bilgi kadar, bilginin anlaşılabilirliğine de odaklanılmaktadır. Bu yaklaşım raporun iletişim değerinin artırılmasını sağlamak amacıyla.

Denetçi raporunda kilit denetim konularına yer verilmesi, kullanıcıların aynı zamanda işletmenin ekonomik durumunu değerlendirmesindeki güvenini de arttıracaktır (Cordos & Fülöp, 2015, s.128).

Kilit denetim konularının bildirilmesi için denetçi raporunda ayrı bir bölüme yer verilmiştir. Kilit denetim konularına denetçi raporunda ayrı bir bölümde ve denetçi görüşüne olabildiğince yakın bir şekilde yer verilmesiyle beraber bilgilerin önemi vurgulanmakta, ön plana çıkmakta ve böylece denetime has bilgilerin kullanıcılar tarafından algılanan değerini ifade etmektedir (Kamu Gözetim Kurumu, BDS 701, 2017, A31).

Denetçi görüşünü sunarken cari döneme ait önemli konuları dikkate aldığını ve bu konular hakkında ayrı bir görüş vermediğini açık olarak ifade eder. Kamu Gözetim Kurumu'nun ifade ettiği açıklamalarda ve örneklerde ilgili bölümde mevzuatta bir farklılık yer almadıkça aşağıdaki giriş cümlesine yer verilmesi önerilmektedir (Kamu Gözetim Kurumu, BDS 701, 2017, s.11):

“Kilit Denetim Konuları, denetçinin mesleki muhakemesine göre, cari döneme ait finansal tabloların denetiminde en çok önem arz eden konulardır. Bu konular, bir bütün olarak finansal tablolara ilişkin yürütülen denetim çerçevesinde ve bu tablolara ilişkin görüş oluşturulurken ele alınmıştır ve tarafımızca bu konulara ilişkin ayrı bir görüş bildirilmemektedir.”

Kilit denetim konularının her biri, bir alt başlık halinde açıklanmalıdır (Kamu Gözetim Kurumu, BDS 701, 2017, s.11). Konuların hangi sırayla sunulacağı ise mesleki muhakemeye ait bir konudur. Mesela, nispi öneme bağlı olarak ya da finansal tablolarda açıklanma durumlarına göre sıralama yapılabilir (Kamu Gözetim Kurumu, BDS 701, 2017, A32).

Denetçi bazı durumlarda, bağımsız denetçi raporunda kilit denetim konularını açıklamaktan kaçınır. Kilit denetim konularının kamuya açıklanmasının mevzuat tarafından yasaklanması ve denetçinin kamu yararı/zararı açısından söz konusu bildirim olumsuz sonuçlar doğurabileceğini öngörmesi durumunda raporda bildirilmeyebilir (Kamu Gözetim Kurumu, BDS 701, 2017, A52-54).

3. OKUNABİLİRLİK ENDEKSİ

Okunabilirlik kavramı, kutsal metinlerdeki önem arz eden kelimeleri önemsiz kelimelerden ayırt etmek ve dini metinlerin daha anlaşılır olması amacıyla 9. yüzyılda din adamları tarafından araştırılmaya başlanmıştır. Sonraları kurumlar arasındaki yazışmalarda, okul

ders kitaplarında, çocuk kitaplarında, sağlık işletmelerinde ve askeri teşkilatlar arasında kullanılmıştır (Goldbort, 2001, s.40).

Okunabilirliğin araştırılmasında temel amaç kullanılan dilin daha anlaşılır olmasını sağlamaktır (Chall, 1988, s.3). Türkiye’de okunabilirlik çalışmalarının öncüsü olan Ateşman (1997, s.71)’a göre okunabilirliğin amacı, okuyucunun metinleri kolay veya zor anlaşılır olmasını araştırmaktır.

Metinlerin okunabilirliğini ölçmek amacıyla genellikle hece sayısı, kelime sayısı ve cümle sayısı olmak üzere üç farklı değişken ve farklı formüller kullanılarak ortaya çıkan değerler doğrultusunda yorumlamalar yapılmıştır (Goldbort 2001, s. 41). Yukarıda belirtilen üç değişkene ek olarak sözcükler, somut ve soyut olmaları, bileşik ve basit olmaları gibi farklı özellikleri ile değerlendirilmiştir.

Okunabilirliği ölçmek amacıyla özellikle Avrupa’da 200’den fazla formül bulunmakta ve çok sayıda araştırma gerçekleştirilmiştir (Dubay, 2004). Okunabilirliği ölçmek amacıyla en çok kullanılan analiz yöntemleri aşağıda sıralanmıştır.

3.1. DaleCale Endeksi

Metinlerin okuma güçlüğüne belirlemek için, yazılı metinlerin ilk yüz kelime içerisinden cümle sayısı ve az kullanılan kelime sayısı belirlenir. Analiz esnasında cümle uzunluğunu belirlemek için kelime sayısı cümle sayısına bölünür. Zor kelimelerin oranı ise, zor kelime sayısı, diğer kelime sayısına bölünerek 100 ile çarpılması sonucunda bulunur (Güneş, 2000, s.340). Elde edilen oranlar sonucunda okuyucuların yaşlarına göre sınıflandırma yapılır. Elde edilen değer 5’ten küçükse 4 yaş ve altı düzeyindekiler için uygun, 10 ve üzerinde ise 16 yaşından büyük okuyucular için uygun olduğu şeklinde yorumlanmaktadır.

$$\text{Cümle uzunluğu} = \frac{\text{Kelime sayısı}}{\text{Cümle sayısı}}$$

$$\text{Zor kelime oranı} = \frac{\text{Zor kelime sayısı}}{\text{Kolay kelime sayısı}} \times 100$$

3.2. GunningFog Endeksi

Bu endekste ikiden fazla heceli kelimeler ve cümlelerde kullanılan kelime sayılarının ortalaması olmak üzere iki temel öğe vardır. Üç heceli kelime oranını bulmak için ikiden fazla heceli kelimeler diğer kelimelere bölünerek 100 ile çarpılır. Kelime ortalamasını bulmak için ise, kelime sayısı cümle sayısına bölünür. Bulunan bu iki oran toplanarak 0,4 ile çarpılarak GunningFog Endeksi elde edilir ve endeks 8-10 arasında çıkarsa kolay, 11’den yukarı çıkarsa zor olarak nitelendirilir (Güneş, 2000, s.340).

$$\text{Üç heceli kelime oranı} = \frac{\text{ikiden fazla heceli kelimeler}}{\text{bir ve iki heceli kelimeler}} \times 100$$

$$\text{Kelime ortalaması} = \frac{\text{Kelime sayısı}}{\text{Cümle sayısı}}$$

$$\text{Gunning Fog Endeksi} = (\text{üç heceli kelime oranı} + \text{kelime ortalaması}) \times 0,4$$

3.3. Flesch Endeksi

Flesch endeksinde metin içinden rastgele seçilen 100 kelimelik bölümde, kelime ve cümlelerin uzunluğu belirlenir. Kelime uzunluğunu tespit etmek amacıyla hece sayısı kelime sayısına bölünür ve cümlelerin uzunluğunu tespit etmek için ise kelime sayısı cümle sayısına bölünür. Oranlar sonucunda kelime başına düşen hece sayısının ve cümle başına düşen kelime sayısı 1'e yakın olması metnin kolay olduğunu; 10'a yakınsa zor olduğunu göstermektedir (Davis, Crouch, Wills, Miller & Abdehou, 1990, ss.533-538).

$$\text{Kelime uzunluğu} = \frac{\text{Hece sayısı}}{\text{Kelime sayısı}} \quad \text{Cümle uzunluğu} = \frac{\text{Kelime sayısı}}{\text{Cümle sayısı}}$$

Tablo 1: Flesch-Kincaid Endeksi Okunabilirlik Düzeyleri

Metnin Düzeyi	Cümle Uzunluğu	Hece Sayısı	Metnin Düzeyi	Tahmini Yaş Seviyesi
Çok kolay	<8	<123	9-100	5
Kolay	11	131	80-90	6
Standart	17	147	50-80	7-12
Zor	25	167	30-50	13-16
Çok zor	>29	>192	0-30	>16

3.4. Ateşman Okunabilirlik Formülü

Ateşman, Flesch Okunabilirlik Endeksinin Türkçe metinlere uyarlamıştır. Ateşman öncelikle Türkçe'deki ortalama cümle uzunluğu 9 kelime, ortalama kelime uzunluğu ise 2,6 hece olarak belirlemiştir (Ateşman, 1997). Ateşman'a göre okunabilirlik endeksi şu şekilde formüle edilmiştir ve Ateşman endeksi sonucunda okunabilirlik düzeyi 0'dan 100'e yaklaştıkça kolay olarak nitelenmektedir.

$$\text{Ateşman} = 8,825 - 40,175 \times \frac{\text{Hece Sayısı}}{\text{Kelime Sayısı}} - 2,610 \times \frac{\text{Kelime Sayısı}}{\text{Cümle Sayısı}}$$

Tablo 2: Ateşman Okunabilirlik Düzeyi

Düzy	Ateşman Endeksi
Çok kolay	90-100
Kolay	70-89
Orta	50-69
Zor	30-49
Çok zor	1-29

3.5. ARI-Otomatik Okunabilirlik İndeksi

Senter ve Smith tarafından 1967 yılında özellikle Amerika'da ordu tarafından kullanılan dokümanlara bir standardize getirmek amacıyla oluşturulmuştur. ARI, kelime zorluğunu (kelime başına düşen harf sayısı) ve cümle zorluğunu (cümle başına düşen kelime sayısı) temsil eden oranlardan türetilmiştir. Okunabilirlik puanlarının çoğu cümle yapısı ile ilgilidir ve cümle başına düşen ortalama kelime sayısını ölçer. ARI endeksi diğer endekslerden farklı olarak metinde kullanılan harf sayısını da dikkate almıştır. Oluşturulan formül sonucunda elde edilen değer 1'e yakınsa kolay, 17'ye yakın ise okunması zor bir metin olarak nitelendirilmektedir (Senter & Smith, 1967).

$$ARI = 4,71 \times \frac{Harf Sayısı}{Kelime Sayısı} + 0,6 \times \frac{Kelime Sayısı}{Cümle Sayısı} - 21,43$$

3.6. Flesch-Kincaid Endeksi

Kincaid tarafından tanımlanan okunabilirlik endeksi Flesch tarafından oluşturulan okunabilirlik endeksinden yola çıkarak hazırlanmıştır. Flesch-Kincaid endeksi yazılı metinlerin eğitim seviyesine paralel olarak hangi yaş grubuna uygun olduğunu belirtir ve aşağıdaki şekilde formülize edilir. Formül sonucu elde edilen değer ne kadar yüksekse metin o kadar zor olarak tanımlanmaktadır (Bezirci & Yılmaz, 2010, s.52).

$$Flesch - Kincaid = 0,39 \times \frac{Kelime Sayısı}{Cümle Sayısı} + 1,18 \times \frac{Hece Sayısı}{Kelime Sayısı} - 15,59$$

4. HİPOTEZ GELİŞTİRME VE YÖNTEM

Bu çalışmada bağımsız denetçi raporlarında yer alan kilit denetim konularına ilişkin yapılan açıklamaların anlaşılabilirliği ve okunabilirliği, raporu kaleme alan sorumlu bağımsız denetçinin cinsiyetine ve sektöre göre değişiklik gösterip göstermediği, ARI okunabilirlik endeksine göre incelenmiştir. Okunabilirliğin ölçülmesi söz konusu olduğunda, çok çeşitli okunabilirlik endeksleri vardır. ARI okunabilirlik endeksinin tercih edilmesinin nedeni diğer endekslerden farklı olarak hece sayısı yerine harf sayısını dikkate almasıdır. Ayrıca ARI

okunabilirlik endeksinin denkleminde zor kelime gibi sübjektif olarak değerlendirilebilecek değişkenlerin olmaması da tercih nedenleri arasındadır. Daha önce de belirtildiği gibi sorumlu bağımsız denetçinin cinsiyetinin kadın ya da erkek olması ile bağımsız denetçi raporundaki kilit denetim konularının okunabilirliği arasındaki ilişki incelenmiştir. Kilit denetim konusunun okunabilirlik seviyesi zorlaştıkça sorumlu kişinin riskten kaçınmacı tutum sergilediği ve daha muhafazakâr olduğu varsayılmıştır. Ayrıca okunabilirlik endeksinin yüksek olması durumunda sunulan denetçi raporunun anlaşılabilirliğinin ve iletişim gücünün daha etkin olduğu varsayılmıştır. Bu iki varsayımı test etmek amacıyla aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

✓ H1: Sorumlu denetçi cinsiyeti ile okunabilirlik endeksi arasında anlamlı farklılık vardır.

✓ H2: Farklı sektörlerdeki okunabilirlik endeksleri arasında anlamlı farklılık vardır.

✓ H3: Kilit denetim konuları bölümünün okunabilirlik endeksi ile denetçi görüşü arasında anlamlı ilişki vardır.

✓ H4: Sorumlu denetçinin cinsiyeti ile denetçinin görüşü arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Bu hipotezleri test etmek amacıyla imalat sektörü (20), bankacılık sektörü (21) ve telekomünikasyon sektörü (13) olmak üzere üç farklı sektörden 2018 yılına ait toplam 54 bağımsız denetçi raporu incelenmiştir.

Çalışmada analiz yöntemini belirlemek için gerçekleştirilen normallik testi sonucunda, elde edilen veriler normal dağılıma sahip olmadığından non-parametrik testler olan çoklu regresyon analizi ve Mann-Whitney U Testi uygulanmıştır.

Çoklu regresyon analizi bir bağımlı değişkenle birçok bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi analiz etmek için kullanılan istatistiksel bir tekniktir (Hair, Black, Babin & Anderson, 2010). Mann Whitney U testi ise bağımsız iki grup arasındaki farkların test edilmesi amacıyla kullanılmaktadır (Kalaycı, 2010, s.99).

Analizde denetim görüşü bağımlı değişken olarak belirlenmiştir. Bağımsız değişkenler ise, sorumlu denetçinin cinsiyeti ve okunabilirlik endeksi belirlenmiştir. Çalışma bağlamında geliştirilen model şu şekildedir:

$$\text{GÖRÜŞ} = a + b \times \text{cinsiyet} + c \times \text{okunabilirlik} + d \times \text{sektör} + \varepsilon$$

Yukarıdaki modelde GÖRÜŞ bağımlı değişkeni; a sabit terimi; cinsiyet sorumlu denetçinin cinsiyetini, okunabilirlik ise ARI okunabilirlik endeks sonucunu ve sektör ise bankacılık, telekomünikasyon ve imalat sektörünü göstermektedir. b, c ve d ise bağımsız değişkenlerin regresyon katsayılarını göstermektedir ve bağımsız değişkenlerdeki bir birimlik değişiminin bağımlı değişken üzerinde yaratacağı değişimi gösterir. ε ise modelde yer almayan değişkenlerden kaynaklanan hata terimi olarak modelde yer almıştır.

5. BULGULAR

Aşağıdaki tabloda çalışmaya dahil edilen bağımsız denetçi raporlarından elde edilen veriler doğrultusunda genel bir çerçeve çizilmesi ve bilgi elde edilmesi amacıyla tanımlayıcı istatistikler gösterilmiştir.

Tablo 3: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken	Adet ve Yüzdelik Oran		
	Cinsiyet	Kadın	
	13 (%22,8)		41 (%71,9)
Sektör	Bankacılık	Telekomünikasyon	İmalat
	21 (%36,8)	13 (%22,8)	20 (%35,1)
Görüş	Sınırlı olumlu		Olumlu
	10 (%22,8)		44 (%77,2)
Endeks	Mean		Median
	8,203482		7,701453

Çalışmada analize tabi tutulan raporlardan elde edilen verilerin tanımlayıcı istatistikleri yukarıda gösterilmiştir. Tabloya göre raporlardaki sorumlu denetçilerin %71,9'u erkeklerden oluşmaktadır. Çalışmaya konu olan üç sektörün ağırlıkları sırasıyla şu şekildedir, bankacılık (%36,8), imalat (%35,1) ve telekomünikasyon (%22,8). Raporlardaki görüşler arasında olumsuz görüş olmamakla birlikte sınırlı olumlu görüş verilen raporların oranı (%22,8) iken diğer raporlardan olumlu görüş almıştır. Endeks değerinin ortalaması ise 8,203482 çıkmıştır ve bu değerden yola çıkarak çalışmaya konu olan raporlardaki kilit denetim konuları başlığının okunabilirliğinin orta zorlukta olduğunu göstermektedir.

Elde edilen verilerden okunabilirlik sonuçlarının cinsiyet, sektör ve görüş açısından ortalama değerlerine aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 5: Okunabilirlik Sonuçlarının Ortalama Değerleri

Değişken	Ortalama Değer	
	Cinsiyet	Erkek
	Kadın	8,669
Sektör	Banka	9,470
	İmalat	6,933
	Telekomünikasyon	7,698
Görüş	Olumlu	7,924
	Sınırlı Olumlu	9,433

Yukarıdaki tablo yorumlandığında, kilit denetim konularının okunabilirlik endeksleri sonucunun ortalama değerleri cinsiyete göre çok fazla değişmemekle birlikte kadın sorumlu denetçiler tarafından hazırlanan kilit denetim konularının okunabilirliğinin daha zor

olduğu söylenebilir. Ancak sektörel açıdan okunabilirlik endeksi değerlendirildiğinde bankacılık sektörü diğer iki sektöre göre kilit denetim konularının okunabilirlik endeksi ortalamasının daha yüksek olduğu ve okunabilirliğinin daha zor olduğu sonucuna ulaşılabilir. Bunun temel nedeni bankacılık sektöründeki faaliyetlerin imalat ve telekomünikasyon sektörüne nazaran daha karmaşık bir yapıya sahip olması ve farklı faaliyet alanları bulunması sebebiyle kilit denetim konularının daha kapsamlı, teknik ve titiz bir şekilde hazırlanması gösterilebilir. Okunabilirliği en kolay olan imalat sektöründeki işletmelere ait denetçi raporlarında ise faaliyetlerin belli ve öngörülebilir olması kilit denetim konularının diğer sektörlerle göre okunabilirliğinin daha kolay olmasına neden olduğu söylenebilir. Değişkenler arasındaki ortalamalar okunabilirlik açısından incelendiğinde, en büyük farklılık görüş farklılığı arasında görülmektedir. Sınırlı olumlu görüş verilmiş raporların kilit denetim konularının okunabilirliğinin daha zor olduğu görülmektedir.

Regresyon analizi gerçekleştirildikten sonra yukarıda oluşturulan model şu şekilde gerçekleştirilmektedir.

$$\text{GÖRÜŞ} = 1,762 - 0,109 \times \text{cinsiyet} - 0,07 \times \text{okunabilirlik} + 0,125 \times \text{sektör} + \varepsilon$$

Analiz sonucunda modelin açıklama gücü oldukça düşüktür. Ayrıca yukarıdaki katsayılardan sadece sektör ile görüş arasındaki etki istatistiksel açıdan anlamlı çıkmıştır. Modeli yorumlayacak olursak, cinsiyet değişkeninin önündeki katsayısının $-0,109$ olması sorumluluğunun kadın olmasının görüşü negatif yönde etkilediğini göstermektedir. Ancak bu negatif etki istatistiksel açıdan anlamsız olduğundan “*H4: Sorumlu denetçi cinsiyeti ile denetçi görüşü arasında anlamlı bir ilişki vardır*” hipotezi reddedilmiştir.

Çalışmaya konu olan değişkenler arasındaki korelasyon katsayıları ise aşağıdaki tabloda gösterilmiştir. Değişkenler arasındaki en büyük korelasyon sektör ile sonuç arasında pozitif ve anlamlı ilişki çıkmıştır. Bir diğer anlamlı sonuç ise görüş ile ARI arasında negatif yönlü ilişki çıkmasıdır. Böylece “*H3: Kilit denetim okunabilirlik endeksi ile denetçi görüşü arasında anlamlı ilişki vardır*” hipotezi kabul edilmiştir. Ortalama tablosunda benzer sonuç istatistik olarak da elde edilmiştir. Okunabilirlik endeksi (ARI) arttıkça yani metnin okunabilirliği zorlaştıkça görüş negatif yönde değişmektedir.

Tablo 6: Okunabilirlik ile Bağımsız Değişkenler Arasındaki İlişkiler, Pearson Correlation Matrix

DEĞİŞKEN/TEST	ARI	Sonuç	Sektör	Cinsiyet
Cinsiyet	0,162	-0,178	-0,187	1
Sektör	0,655	0,199	0,176	
Görüş	-0,185	0,318	1	
ARI	0,180	0,019*		
	-0,139	1		
	0,015*			
	1			

Daha önce belirtilen “**H1:Sorumlu denetçi cinsiyeti ile okunabilirlik endeksi arasında anlamlı farklılık vardır**” ve “**H2:Farklı sektörlerdeki okunabilirlik endeksleri arasında anlamlı farklılık vardır**” hipotezlerini test etmek amacıyla fark analizi uygulandığında elde edilen sonuçlar ve yorumları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 7: Fark Testleri ve Yorumları

HİPOTEZ	P DEĞERİ	YORUM
H1: Sorumlu denetçi cinsiyeti ile okunabilirlik endeksi arasında anlamlı farklılık vardır.	0,785>0,05	P değeri 0,05'ten büyük olduğundan dolayı hipotez reddedilir ve sorumlu denetçinin cinsiyeti ile okunabilirlik endeksi arasında anlamlı bir farklılık olmadığı söylenebilir.
H2: Farklı sektörlerdeki okunabilirlik endeksleri arasında anlamlı farklılık vardır.	0,185>0,05	P değeri 0,05'ten büyük olduğundan dolayı hipotez reddedilir ve sektörün değişmesi durumunda okunabilirlik endeksi açısından anlamlı bir farklılık olmadığı söylenebilir.

6. SONUÇ

Kilit denetim konularının bildirilmesindeki amaç devam eden denetime dair şeffaflık sağlanması ve raporun güvenilirliğinin artırılmasıdır. Kilit denetim konularının raporlanması, denetlenmiş finansal tablolar aracılığıyla işletme ile bilgi kullanıcıları arasındaki iletişim gücünü arttırmaktır. Bu çalışmada imalat, bankacılık ve telekomünikasyon sektöründen toplam 54 bağımsız denetçi raporu incelenmiştir. Raporların iletişim gücünü, raporun anlaşılabilirliğinin etkileyeceği varsayılmıştır. Okunabilirlik endeksleri hakkında kısaca bilgi verilmiştir. Çalışmada, analiz yaparken ARI okunabilirlik endeksi yöntemi kullanılmıştır. Çalışmada değişkenler arasındaki ilişkide ise analiz yöntemi olarak (elde edilen veriler normal dağılıma sahip olmadığından dolayı) non-parametrik testler olan çoklu regresyon analizi ve Mann-Whitney U Testi uygulanmıştır. Sonuçlara göre raporlardaki sorumlu denetçilerin yaklaşık %72 si erkeklerden oluşmaktadır. İncelenen bağımsız denetçi raporları sonucunda olumsuz görüşe sahip rapor olmadığı görülmüştür. ARI Endeksi değerinin ortalaması ise 8,203482 çıkmıştır ve bu değer, denetçi raporlarındaki kilit denetim başlığının okunabilirliğinin orta zorlukta olduğunu göstermektedir. Okunabilirlik sonuçları, cinsiyet; sektör ve görüş açısından değerlendirildiğinde ulaşılan sonuçlar aşağıdaki gibidir.

✓ Kadın sorumlu denetçiler tarafından hazırlanan kilit denetim konularının okunabilirliğinin daha zor olduğu görülmektedir.

✓ Sektörel açıdan bankacılık sektörünün diğer iki sektör olan imalat ve telekomünikasyon sektörlerine göre kilit denetim konularının okunabilirlik endeksi ortalamasının daha yüksek olduğu ve okunabilirliğinin daha zor olduğu sonucuna ulaşılabilir.

✓ Görüş açısından değerlendirildiğinde, en büyük farklılık görüş farklılığı arasında görülmektedir. Sınırlı olumlu görüş verilmiş raporların kilit denetim konularının okunabilirliğinin daha zor olduğu görülmektedir.

Modelimiz regresyon analizi sonucunda da sorumlu denetçinin kadın olması görüşü negatif yönde etkilediği, okunabilirlik endeksinin yükselmesi ile olumlu görüş belirtme arasında negatif bir sonuç ortaya çıkmıştır.

Literatüre katkı sağlamak amacıyla daha sonraki çalışmalarda bu çalışmanın kısıtlılıkları olan yıl ve sektör sayısı artırılarak örneklem boyutu geliştirilebilir ve daha genelleştirilebilir sonuçlar elde edilebilir. Farklı ülkelerden de denetçi raporları çalışmaya dahil edilerek çalışma sonuçları ile ülkeler arası kültürel farklılıklar ilişkilendirilebilir. Ayrıca denetçilerin mesleki tecrübeleri gibi bilgiler alınarak cinsiyetle diğer bağımsız değişkenler arasında karşılaştırmalı analizler yapılabilir.

KAYNAKÇA

- Ateşman, E. (1997). Türkçede okunabilirliğin ölçülmesi. *Dil Dergisi*, 58(1), 71-74.
- Bezirci, B. & Yılmaz, A. E. (2010). Metinlerin okunabilirliğinin ölçülmesi üzerine bir yazılım kütüphanesi ve Türkçe için yeni bir okunabilirlik ölçütü. *DEÜ Mühendislik Fakültesi Fen Bilimleri Dergisi*, 12(3), 49-62.
- Blandona, J. G., Argilés-Boschb, J. M., Ravenda, D. (2019). Is there a gender effect on the quality of audit services?, *Journal of Business Research*, 96(1), 238-249.
- Can, M. (2017). BDS 701 Kilit Denetim Konularının Bağımsız Denetçi Raporunda Bildirilmesi Standardı Uygulamasına İlişkin Denetçi Beklentilerinin Araştırılması, (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi), Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Chall, J. S. (1988). Readability: The beginning years. B. Zakaluk & S JaySamuels (Eds.). *Readability: It's Past, Present, and Future*. Newark, Delaware: International Reading Association.
- Cordos, G. S. & Fülöp, M. T. (2015). Understanding audit reporting changes: Introduction of key audit matters. *Accounting & Management Information Systems/Contabilitate si Informatica de Gestiuine*, 14(1), 128-152.
- Davis, T.C., Crouch, M.A., Wills, G., Miller, S. & Abdehou, D. M. (1990). The gap between patient reading comprehension and the readability of patient education materials. *The Journal of Family Practice*, 31(5), 533-538.
- Doğan, A. (2018). Bağımsız denetimde yeni bir yaklaşım: Kilit denetim konuları. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 20 (1), 65-89.
- Dubay, W. H. (2004). *The Principles of Readability*. California: ERIC Clearinghouse.
- Goldbort, R. (2001). Readable writing by scientists and researchers, *Journal of Environmental Healthy*, 63(8), 40-42.

- Güneş, F. (2000). *Çocuk Kitaplarının Okunabilirlik Ölçütleri Açısından İncelenmesi*, I. Ulusal Çocuk Kitapları Sempozyumu. A.Ü. TÖMER Dil Öğretim Merkezi.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J. & Amderson, R.E. (2010). *Multivariate Data Analysis*, Seventh Edition, Bakersfield, California: PrenticeHall.
- IAASB (2017). The new auditor's report: A comparison between the IAASB and the US PCAOB standarts. Erişim adresi: <https://www.ifac.org/system/files/publications/files/Auditor-Reporting-Comparison-between-IAASB-Standards-and-PCAOB-Standard.pdf>
- Ittonen, K., Vahamaa, E. & Vahamaa, S. (2013). Female auditors and accruals quality. *Accounting Horizons American Accounting Association*, 27(2), 205–228.
- Kalaycı, Ş. (2010). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, 5. Baskı, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Karacan S. & Uygun R. (2018). Kilit denetim konularının bağımsız denetçi raporunda bildirilmesi BDS 701. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11 (57), 632-649.
- Kavut, F. L. & Güngör N. (2018). Bağımsız denetimde kilit denetim konuları: BİST-100 şirketlerinin 2017 yılı analizi. *Muhasebe Enstitüsü Dergisi*, 16 (59), 59-70.
- Kamu Gözetim Kurumu (2013), BDS 200 – Bağımsız denetçinin genel amaçları ve bağımsız denetimin bağımsız denetim standartlarına uygun olarak yürütülmesi. Erişim Adresi: http://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/PDF%20linkleri/standartlar%20ve%20ilke%20kararlar%C4%B1/DENET%C4%B0M%20STANDARTLARI/BDS_200.pdf
- Kamu Gözetim Kurumu (2014), BDS 700 – Finansal tablolara ilişkin görüş oluşturma ve raporlama, Erişim Adresi: <http://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/BDS/BDS%20700.pdf>
- Kamu Gözetim Kurumu (2017), BDS 701 – Kilit denetim konularının bağımsız denetçi raporunda bildirilmesi, Erişim Adresi: <http://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/BDS/BDS%20701.pdf>
- Kamu Gözetim Kurumu (2017), Kilit denetim konularına ilişkin açıklayıcı örnekler, Erişim Adresi: <http://www.dt-audit.com/dosyalar/Kutuphane/Ba%C4%9F%C4%B1ms%C4%B1z%20Denetim%20Standard%C4%B1%20%28BDS701%29.pdf>
- Kamu Gözetim Kurumu (2012), Bağımsız denetim yönetmeliği, Erişim Adresi: <http://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v1/BDY/BDYGuncel22Aralik2015.pdf>
- Ly, W. & Huang, Y. (2012). How Workplace Accounting Experience and Gender Affect Ethical Judgment. *Social Behavior and Personality An International Journal*, 40(9), 1477-1483.
- Senter, R.J. & Smith, E.A. (1967). Automated readability index. (Technical report). Ohio: Aerospace Medical Research Laboratories.
- Uzay, Ş. & Köylü, Ç. (2018). Kilit denetim konuları: Borsa İstanbul üzerine bir araştırma. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 52(1), 47-70.

THE EFFECT OF GENDER ON THE READABILITY OF KEY AUDIT MATTERS ACCORDING TO ARI READABILITY INDEX: A SECTORAL REVIEW

Duygu Anıl KESKİN* 

Salih TUTAR** 

Buse ÖKTEM*** 

Berika AKÇAY**** 

In the early 2000s, accounting scandals such as Enron and other business bankruptcies, audit failures, management inadequacies and economic crises caused a decrease in confidence in independent auditing. In 2016, within IFAC, in order to provide this confidence, in addition to focusing more on professional skepticism, it is aimed to increase the quality of communication between management, information user and auditor, the information provided with transparency and attention to the explanations in auditor reports. The main purpose of the key audit issues in the report is to increase the communication value of the report. The independent auditor's report is the only document that reaches the users of the financial statements, including those who do not have reasonable knowledge of the audit. The data obtained were interpreted according to the readability index.

Looking at the literature, studies on the effect of gender differences on various factors have been studied with curiosity in recent years. In this respect, this study may be a pioneering study in Turkish literature. Ittonen, Vahamaa and Vahamaa (2013) assess that gender-based differences in cognitive information processing, diligence, conservatism, over-confidence and risk tolerance may affect auditor decisions and, consequently, the final quality of audit services. In another study, Blandona, Argiles-Boschb and Ravenda (2019, p.246) state that women are not adequately represented not only in the

* Istanbul University, Department of Business Administration, E-mail:danil@istanbul.edu.tr

** Sakarya University of Applied Sciences, Hendek Vocational School, E-mail:salihtutar@subu.edu.tr

*** Istanbul University, Department of Business Administration, E-mail:buseeoktem@gmail.com

**** Istanbul University, Department of Business Administration, Email:berikaakcay@gmail.com

accounting profession, in audit firms, but also in other areas of management and investigated the reasons and possible consequences of this situation.

Financial and non-financial information applied for different purposes should maintain transparency and suitability for needs (Kavut and Güngör, 2018). There is a two-stage dimension of professional judgment based decision-making. The first stage is the determination of the issues that the auditor should pay maximum attention during the audit among the subjects notified to the senior management, and the second stage is the determination of the most critical issues in the audit of the financial statements of the current period. The subjects identified after the second stage constitute the key audit issues (Doğan, 2018). The key audit issues are also intended to help users of the financial statements understand the entity and the areas of significant management judgment in the audited financial statements (Can, 2017). Including key audit issues in the auditor's report will also increase the confidence of users in assessing the economic situation of the entity (Cordos and Timea, 2015).

In the 9th century, the concept of readability was started to be studied by clergy in order to distinguish the important words in the sacred texts from insignificant words and to make religious texts more comprehensible. Later, it was used in correspondence between institutions, school textbooks, children's books, health enterprises and military organizations (Goldbort, 2001). Atesman (1997), the pioneering work of readability in Turkey, argues that the purpose of readability is to measure whether the texts are easy or difficult to be understood. In order to measure the legibility of the texts, three different variables are considered: the number of syllables, the number of words and the number of sentences (Goldbort 2001). In this sense, there are more than 200 formulas, especially in Europe, and numerous studies have been conducted (Dubay, 2004). Some of these are the DaleCale index, the GunningFog index, the Flesch Index, the Atesman Readability Formula, the Flesch-Kincaid Index, and the ARI-Auto Readability Formula.

The ratio of difficult words in the DaleCale index is calculated by multiplying the number of difficult words by 100 divided by the number of other words. In the GunningFog index, there are more than two-syllable words and the average number of words used in sentences are two basic elements (Güneş, 2000). According to the Flesch Index, the number of syllables per word and the number of words per sentence is close to 1; 10 is difficult to show (Davis et al., 1990). As a result of the fever index, the legibility level is defined as easy as it approaches from 0 to 100 (Ateşman, 1997). ARI is derived from proportions representing word difficulty (the number of letters per word) and sentence difficulty (the number of words per sentence) (Senter and Smith, 1967). The higher the value obtained from the Flesch-Kincaid Index, the more difficult the text is defined (Bezirci and Yılmaz, 2010).

In this study, we examine in the context of the ARI readability index whether the intelligibility and readability of the key audit issues in the independent auditor reports differ according to the gender and sector of the responsible auditor. For this purpose, in order to evaluate the sectorial differences, three different sectors, namely manufacturing, banking and telecommunications, were identified. As the responsibility for disclosure of key audit issues became mandatory for all entities subject to independent audit from 2018, the independent auditor's reports published in 2018 in the three sectors were included in the review. In the course of the topic, the key audit issues were first discussed, and in the following section, the readability index and the readability indices used in the literature were given. After the conceptual explanations, methods and analyses were conducted for the question of the study.

In this study, the clarity and readability of the explanations regarding the key audit issues included in the independent auditor's reports were examined according to the ARI readability index and whether the independent auditor who wrote the report varies according to the gender and sector. As mentioned earlier, the relationship between the gender of the responsible and the readability of the key audit issues in the independent auditor's report is examined. As the readability level of the key audit issue becomes difficult, it is assumed that the responsible person is risk-averse and more conservative. Besides, it is assumed that the intelligibility and communication power of the auditor's report is more effective if the readability index is high. The following hypotheses have been developed to test these two assumptions. In the study, as a result of the normality test performed to determine the analysis method, since the data obtained do not have a normal distribution, non-parametric tests, multiple regression analysis and Mann-Whitney U Test were applied.

The results of the analysis are as follows. It is seen that the key audit issues prepared by female responsible auditors are more difficult to read. In terms of sector, it can be concluded that the average legibility index of key audit subjects is higher and the legibility is more difficult than the other two sectors of the banking sector, manufacturing and telecommunication sectors. From the viewpoint of view, the greatest difference is seen among the differences in opinion. The reports with limited positive opinions appear to be more difficult to read on key audit issues. As a result of the regression analysis of our model, the fact that the responsible auditor was a woman had a negative effect on the opinion and a negative result was found between the increase in the readability index and the positive opinion.

Keywords: Key Audit Matters, Independent Auditor Report, Readability Index

TARIMSAL ÜRETİMDE TEKAFÜL SİGORTACILIĞI VE BİR MODEL ÖNERİSİ

TEKAFUL INSURANCE AND A MODEL PROPOSAL IN AGRICULTURAL PRODUCTION

Sabri Burak ARZOVA* 

Bertaç Şakir ŞAHİN** 

Öz

Hayatın her alanında hane halkı ve işletmeleri belirsizliklere karşı koruyan sigortacılık, para ve sermaye piyasalarının ihtiyaç duyduğu güveni tesis etmektedir. Ticari hayatta farklı alanlarda kullanılan sigortacılık faaliyetlerine tarımsal üretimde meydana gelebilecek riskler için de başvurulmaktadır. Tarımsal üretimin iklim, ekoloji gibi dışsal faktörlerden etkilenmesi ve üretime canlı varlıkların konu olması tarımsal üretimi risklere açık hale getirmektedir. Ayrıca üreticinin önemli bir kısmının aile işletmeleri ile küçük ve orta büyüklükteki işletmelerden oluşması tarımsal üretimde meydana gelebilecek risklerin finansal etkisini arttırmaktadır. Bu durum tarımsal üretimde sigortacılık faaliyetlerini önemli kılmaktadır. Tekafül sigortacılığı, geleneksel sigortacılık faaliyetlerinden faiz unsurunun çıkarılarak dayanışmanın ön plana çıktığı sigortacılık faaliyetleridir. Tarımsal üretimin taşıdığı riskler ve tarım faaliyetlerinin imece karakterine uyumu sebepleriyle tekafül sigortacılığının tarımsal üretimde uygulanması önemlidir. Çalışmada tekafül sigortacılığı kavramı dini, hukuki ve finansman boyutlarıyla tanıtarak bu sözleşmelerin tarımsal üretime uygunluğu incelenmiştir. Ayrıca TARSİM modeline uygun bir tekafül sigortacılığı modeli oluşturmak amaçlanmıştır. Literatür taraması ve dünya uygulamaları, tekafül sigortacılığı sisteminin sahip olduğu, katılımcılar arasındaki dayanışmaya dayalı süreçleri ile tarımsal üretime uygun bir yöntem olduğunu ortaya koymaktadır. Üstelik tekafül yöntemi ile tarımsal üretimde kullanılacak faizsiz finansman araçlarının yaratacağı bazı risklerin de önüne geçilebilir. Ayrıca çalışmada tarımsal üretimde tekafül sigortacılığı uygulaması için TARSİM esas alınarak bir model önerisi gerçekleştirilmiştir.

* Marmara Üniversitesi, İşletme Bölümü, E-mail:burakarzova@marmara.edu.tr

** Yıldız Teknik Üniversitesi, İşletme Bölümü, E-mail: bertacsa@yildiz.edu.tr

Anahtar Kelimeler: Faizsiz Finansman, Tekafül, Tarım Sigortacılığı

JEL Kodları: G20, G21, G23, Q00

Abstract

Insurance activities establish the confidence needed by money and capital markets. One of the areas where insurance used is agricultural production. The agricultural production is exposed to risks since it is about living assets and is affected by external factors such as climate and ecology. Moreover, the fact that a significant part of the agricultural producers is composed of low capital enterprises increases the financial impact of the risks about agricultural production. This situation makes insurance activities important in agricultural production. Takaful insurance is the insurance activities in which solidarity is emphasized by removing the interest element from traditional insurance activities. Due to the risks of agricultural production and the character of agricultural activities, it is important to apply the takaful insurance in agricultural production. In this study, the concept of takaful insurance is introduced and its suitability for agricultural production is examined from religious, legal and financial dimensions. We also aim to create an takaful insurance model similar to TARSIM. The literature review and world practices reveal that the takaful insurance system is a suitable method for agricultural production with its solidarity-based processes. Moreover, some risks related to interest-free financing instruments that can be used in agricultural production can be prevented with takaful insurance.

Keywords: Interest Free Financing, Takaful, Agricultural Insurance

JEL Codes: G20, G21, G23, Q00

1. GİRİŞ

İnsanlık her dönem o dönemin şartlarına göre çeşitli risklerle karşı karşıya kalmıştır. Riskler dönemlere göre değişse de insanoğlunun bu risklerden canlarını ve mallarını koruma çabası her dönem artarak devam etmiş ve tahminen milattan önce 4.500’lü yıllarda Mısır’da sigortacılık faaliyetleri ortaya çıkmıştır (Aslan, 2015, s.95). “*Bir şeyin veya bir kimsenin herhangi bir yönden ileride karşılaşılabileceği zararı gidermek için önceden ödenen prim karşılığında bu işle uğraşan kuruluşla yapılan iki taraflı bağlantı sözleşmesi*” (Türk Dil Kurumu) olarak tanımlanabilecek sigortacılık faaliyetlerinin önemi ticari faaliyetlerin hacminin genişlemesi ve yaşanan afetlerle birlikte artmıştır. Dünyada yaşanan küreselleşme hareketlerinin bir sonucu olarak piyasaların hayati bağlarla birbirlerine bağlanması, ticari hayatın profesyonelleşmesi ve gerçekleşen büyük ekonomik krizlerle yaşanan belirsizlikler sigortacılığın önemini arttırmıştır (Özüdoğru, 2017, s.39). İslami bankalar ile kurumsal kimlik kazanan faizsiz finansman sistemi, altyapısını dini kaynaklardan almıştır. Bu sebeple İslami finansman olarak da adlandırılan faizsiz finansman sistemi, birçok finansman yönteminde olduğu gibi sigortacılık faaliyetlerini de dini açıdan sorgulamış ve geleneksel sigortacılık faaliyetlerinin İslam dininin ilkeleriyle uyumlaştırılması sonucunda tekafül sigortacılığı sistemi ortaya

çıkmiştir. Böylece geleneksel sigortacılık faaliyetleri İslam'ın emir ve yasaklarına uygun bir niteliğe kavuşturulmuştur (Yıldırım, 2014, s.50).

Türk hukuk sisteminde 20.09.2017 tarihli 30186 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik ile "katılım sigortacılığı" olarak isimlendirilen tekafül sigortacılığı, sigortacılık faaliyetlerinde dayanışmayı ilke edinmiş ve bu faaliyetlerden faiz unsurunu çıkarmıştır (Wahab, Lewis & Hassan, 2007, s.374). Tekafül sigortacılığı yönteminin uygulanacağı alanlardan biri de tarımsal üretimdir. Üretimin asli unsurunun canlı varlıklar olması, iklim ve doğal kaynaklardan doğrudan etkilenmesi ve üreticinin sosyoekonomik yapısı gibi sebepler tarımsal üretimi diğer üretim faaliyetlerinden ayırmış ve tarımın finansmanında farklı bir yöntem izlenmesini zorunlu kılmıştır. Tekafül sigortacılığı, yöntemi ve felsefesi itibariyle tarımsal üretime ve tarım kooperatiflerine uygun bir yöntem olması sebebiyle tarımsal faaliyetlerde etkin bir şekilde kullanılabilir.

Tekafül sigortacılığının tüm yönleriyle tanıtılması ve tarımsal üretimde uygulanabilecek bir tekafül modelinin oluşturulması, tekafül sigortacılığına akademik bir bakış açısı getirirken tarımsal üretimde verimliliğe ve üreticinin finansal açıdan korunmasına katkı sağlayacaktır.

Bu amaçlarla çalışmada öncelikle tekafül sigortacılığı kavramına, literatür ve faizsiz finansman kuruluşlarının tanımlamaları ışığında değinildi. Ayrıca tekafül sigortacılığı kavramı İslami yönden incelenerek Kur'an-ı kerim ve erken İslamiyet dönemi uygulamaları ile tekafül sigortacılığı faaliyetlerinin dini gerekçeleri ortaya kondu.

Kavramsal açıklamaların ardından tekafül sigortacılığının dünya uygulamalarına ilişkin veriler paylaşıldı ve tekafül sigortacılığı, konusuna göre aile tekafülü ile genel tekafül ve sözleşme türüne göre mudarebe, vekalet ve karma tekafül olarak sınıflandırıldı. Bu yöntemlere ilişkin tanımlamaların ardından tekafül sigortacılığı sözleşmelerinin farklılıkları ortaya kondu.

Tekafül sigortacılığı türlerinin tanıtılmasının ardından konu Türkiye özelinde incelendi. Türkiye'de tekafül sigortacılığının geçmişi ve Türkiye uygulamalarına ilişkin güncel verilerin ortaya konmasının ardından Türkiye'de tekafül sigortacılığı sözleşmelerinin hukuki boyutu Resmi Gazete' de 20.09.2017 tarihinde yayımlanan "Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik" ile gerçekleştirilen düzenlemeler ışığında incelendi.

Tekafül sigortacılığı dünya ve Türkiye uygulamaları ile tanıtıldıktan sonra tekafül sigortacılığı ile geleneksel sigortacılığın farklarına yer verildi. Tekafül sigortacılığı ile geleneksel sigortacılığın farkları incelerken gerek tekafülün sahip olduğu süreçler gerekse çalışmanın konusu olan tarımsal üretim gereği kooperatif sigortacılığına da yer verildi.

Çalışmanın son bölümünde tekafül sigortacılığının tarımsal üretimde uygulanabilirliği incelendi. Bu amaçla, Türkiye'de devlet destekli tarım sigortalarını uygulamakla görevli olan

TARSİM hukuki ve idari yönleriyle tanıtıldı ve TARSİM'in tarım sigortacılığına ilişkin süreçlerine yer verildi. TARSİM'e ilişkin gerçekleştirilen bilgilendirmenin ardından tekafül sigortacılığının uygulamaları itibarıyla TARSİM modeline uygunluğu ortaya konarak "tarımsal genel tekafül havuzu" isimli bir model oluşturuldu.

2. LİTERATÜR ÖZETİ

Tekafül sigortacılığı literatürde farklı boyutlarıyla incelenmiştir. Aziz, Aziz, Aris ve Aziz (2015) çeltik çiftçileri üzerinde gerçekleştirdikleri araştırmada algılanan davranış kontrolü ve algılanan riskin üreticilerin tarımsal tekafüle katılmaları konusunda en etkili faktörler olduğunu ortaya koymuştur. Ismail, Othman, Yousop, Din, Bakar, Noh ve Shafi (2013) Malezya'da aralarında tarım üreticilerinin de yer aldığı mikro girişimciler üzerinde yaptıkları çalışmada mikro girişimcilerin tekafül hakkındaki bilgi eksikliği sebebiyle yeterli farkındalığa ve güvene sahip olmadıklarını ortaya koymuştur.

Tanrıöven ve Gürbüzer'e göre (2015) tekafül sigortacılığı mikrofinans faaliyetlerinde etkin bir şekilde kullanılabilir.

Al-Amri (2015), Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi'ne üye ülkelerdeki tekafül sigortası şirketlerinin durumunu veri zarflama analizi ile incelemiştir. Çalışma sonucunda incelenen şirketlerin yüksek verimlilikle çalıştıkları sonucuna varmıştır. Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri incelenen ülkeler arasında en verimli tekafül sigortacılığı gerçekleştirilen ülkelerdir.

Aslan ve Durmuş (2015), tekafül sözleşmeleri konusundaki farkındalığı ortaya koyabilmek adına üç adet tekafül sigortası yöneticisi üzerinde anket gerçekleştirmiştir.

Hidayat ve Abdulla (2015), Bahreyn'de 2006-2011 yılları arasında geleneksel sigortacılıkla faaliyet gösteren işletmeler ile tekafül sigorta şirketlerini karşılaştırmıştır. Analiz sonucunda 2006-2011 yılları arasındaki periyotta geleneksel sigorta şirketlerinin tekafül sigorta şirketlerinden daha başarılı bir performans ortaya koyduğu sonucuna ulaşılmıştır. Saad (2012), 2007-2009 yılları arasında Malezya'daki tekafül sigortası şirketleriyle, geleneksel sigortacılıkla uğraşan şirketleri karşılaştırmıştır. Veri zarflama analizi sonucunda Malezya'da bahsedilen periyotta geleneksel sigorta şirketlerinin tekafül sigortası şirketlerinden daha başarılı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Ünlü (2018), Tekafül sigortacılığı uygulamalarında sigortalılara ödenen prim iadesini Gelir Vergisi Kanunu açısından incelemiştir.

Al-Amri ve Hossain (2015), tekafül sigortacılığına ilişkin akademik literatürü incelemiş ve genel olarak literatürde tekafül sigortacılığıyla ilgili olumlu görüşlerin bulunduğunu belirtmiştir.

Yakob, Yusop, Radam ve Ismail (2015), Malezya'daki aile tekafülü işletmelerinin yatırım yönetimi başarısı üzerindeki faktörleri tobit modeliyle incelemiştir. Bir olay ya da olguları etkileyen faktörlerin incelendiği ve analize ilişkin bağımlı değişkenin gözlem değerlerinin eksik ya da belirli aralıklarda elde edildiği modellere uygulanan tobit modeli sonucunda yatırım bağlantılı ürünler ile operatörlük sisteminin tekafül şirketlerinin yatırım yönetimi üzerinde olumlu etkide bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.

3. TEKAFÜL SİGORTACILIĞININ DİNİ GEREKÇELERİ

İslam'da yaratıcının, yarattıklarına ve evrenin işleyişine ilişkin planı ve bu planın işleyişi kader ve kaza kavramları ile ifade edilmektedir (Yavuz, 2001, s.58). İnananlar Tevbe suresi 51. ayette geçen "De ki: "Allah bize ne yazmışsa başımıza ancak o gelir, O bizim mevlâmızdır" müminler yalnız Allah'a güvenip dayansınlar" ifadesinde olduğu gibi kadere iman ederler. Bu ayetteki "müminler yalnız Allah'a güvenip dayansınlar" ifadesi Muhammed Hamdi Yazır tarafından işlerin değil bu işlerin sonucunun Allah'a bırakılması olarak tefsir edilmiştir. Yani kişi elinden geleni yapıp sonra sonucun Allah'tan geldiğine razı olmalıdır (Yılmaz, 2006, ss.157-158; Yazır, 1971, ss.2566-2567). Dolayısıyla İslam'daki kader inancı tedbirli olma ve risklere karşı korunma konusunda herhangi bir engel teşkil etmemektedir. Tam aksine Kur'an-ı Kerim'de Nisa, Yusuf ve R'ad surelerinde inananların tedbirli olması hakkında ifadeler mevcuttur. İslam'da risklere karşı tedbirli olmanın uygulamadaki karşılığı akile sisteminde görülmektedir. İslam peygamberi Hz. Muhammed (S.A.V) döneminde kişilerin kastı dışında gerçekleşen ve tazminat gerektiren durumlarda bu kişileri koruyan sistem akile sistemdir. Kasıt dışı tazminat gerektiren durumlarda ortaya çıkan tazminat, sisteme üye kişilerce paylaşılmaktaydı. Akile sistemi tekafül sigortacılığının dayanak noktalarından biri olmuştur (Öner, 2018, s.76). Tekafül sigortacılığı yönteminin İslam dininde yasaklanan faiz uygulamasını faaliyetlerinden çıkarması ve erken İslamiyet döneminde uygulanan akile sistemi ile tekafül sigortacılığı arasındaki benzerlikler tekafül sigortacılığının dinen meşruiyeti anlamında kaynak olarak gösterilebilir. Tekafül sigortacılığı sisteminde katılımcılar tarafından ödenen katılım paylarının sahipliğinin yine bu katılımcılara ait oluşu ve ödenen katkı payları ile biriken fonlarla tekafül sigortası sözleşmesi sahiplerinin zararlarının karşılanması, bu sözleşmelerin İslam dininin yardımlaşma ve dayanışma ruhuna uygunluğunun kanıtlarından biridir. Oluşturulan fonun piyasa koşullarına uygun bir şekilde tekafül sigortası şirketi tarafından idare edilmesi ise tekafül sigortacılığı sisteminin işletme bilimine uygun, profesyonel bir bakış açısıyla oluşturulduğunun göstergesidir.

4. TEKAFÜL SİGORTACILIĞI UYGULAMASI

Faizsiz finansman sisteminin önemli bir unsuru olan tekafül sigortacılığı literatürde, geleneksel sigortaya alternatif olan, işbirliği ve dayanışma unsurlarının ön plana çıktığı İslami

sigortacılık olarak nitelendirilmiştir. (Hussain, Pasha, 2011, s.24). Faizsiz finansman faaliyetlerinin standartlaştırılıp dünya genelinde etkin bir şekilde uygulanması için çalışan İslami Finansal Kuruluşlar Muhasebe ve Denetim Organizasyonu (AAOIFI), merkez bankaları da dahil olmak üzere, uluslararası birçok üyenin katkılarıyla hazırladığı İslami Finans Standartları'nda tekafül sigortacılığını “belirli rizikolara maruz kalan şahısların bu rizikoların gerçekleşmesiyle ortaya çıkacak zararların telafisi üzerine anlaşmalar” olarak tanımlamıştır. Matsawali, Abdullah, Ping, Abidin, Zaini ve Ali (2012, s.164) Arapça güven ve garanti gibi anlamlara gelen kafala kelimesinden türetilen tekafül sigortası sözleşmelerinin ilk adımlarının Hz. Muhammed (S.A.V) döneminde uygulanan ve kasıt dışı olaylarda üyelerin tazminatının ödendiği akile sistemi ile atıldığını vurgulamaktadır.

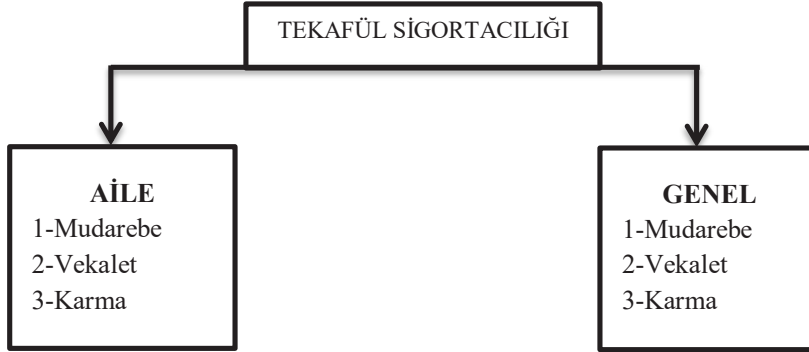
Arapça “yardımlaşma, dayanışma, karşılıklı güven, sahip çıkma” (Hammad, 1996, s.348; Aslan, 2015, s.97) gibi anlamlara gelen tekafül, bir sigortacılık faaliyeti olarak Türkiye Katılım Bankaları Birliği tarafından şu şekilde tanımlanmıştır: “*Bir organizatör şirket yönetiminde katılımcıların bir yönüyle bağış diğer yönüyle ortaklık sermayesi niteliği taşıyan primleri ödemesi ve kendi aralarında rizikolara karşı birbirleriyle yardımlaşma ve dayanışma (tekâfül) yoluna gitmelerini sağlayan sigorta sistemi*”. Tekafül sigortacılığı işleminde katılımcılar, uygulamada bağış ya da katılım payı olarak adlandırılan bir bedeli taksitler halinde ya da tek seferde tekafül sigortası şirketine öder. Biriken bu meblağ katılımcıların sözleşme süresi boyunca tekafül sigortası konusuna uygun gerçekleşecek zararlarını tazmin etmek için kullanılırken aynı zamanda İslami usullere uygun finansman araçları ile değerlendirilir. (Khan, 2003, s. 177).

Swartz ve Coetzer'a göre (2010, s.336) tekafül sigortası sözleşmesi, operatörün (tekafül sigortası şirketi), risklerden korunmak amacıyla tekafül sigortacılığında faydalanan katılımcıların oluşturduğu fonu yönettiği mudarebe (kâr zarar ortaklığı) ilkeleri çerçevesinde oluşturulan bir sözleşmedir. Katılımcıların sigorta hizmeti karşılığında ödediği katılım payı, teberru (bağış) olarak isimlendirilir. Katılımcılar tarafından ödenen katkı paylarının sahipliği tamamen katılımcılara aittir (Aslan, 2015, s.99). Uygulamada tekafül sigortacılığına konu olacak ürünler genel tekafül sigortacılığı ve aile tekafülü sigortacılığı olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Aile tekafülü sigortacılığı sağlık, yatırım planlaması, eğitim ve hayat sigortacılığı gibi konularda gerçekleştirilebilecek uzun vadeli sözleşmelerdir. Genel tekafül sigortacılığı ise fiili varlıklarda meydana gelebilecek zararlara karşı kullanılan kısa vadeli sözleşmelerdir (Salman, 2014; AlNemer, 2013). Çalışmanın konusu olan tarımsal üretim de genel tekafül sigortacılığı sözleşmesine konu olabilmektedir.

Aile ve genel tekafül sigortacılığı hizmetleri katılımcılara üç tür sözleşme modeli ile sağlanmaktadır: Mudarebe, vekalet ve karma (hibrit) model. Mudarebe modelinde katılımcı ile girişimci ya da operatör olarak adlandırılan tekafül sigortası şirketi arasında ortaklık ilişkisi kurulmaktadır. Tekafül fonundan katılımcıların zararları düştükten sonra kalan bedel işletilir ve ortaya çıkan gelir katılımcı ile operatör arasında paylaşılır. Vekalet yöntemi bir acente

sözleşmesidir. Bu sözleşmede tekafül sigortası operatörü katılımcının vekili statüsündedir. Katılımcılar adına oluşturulan tekafül fonunu yöneten operatör bu hizmeti karşılığında yalnızca vekalet ücreti almaktadır. Karma modelde ise tekafül sigortacılığı operatörü tekafül fonunun yönetiminden sağladığı vekalet ücretinin yanında ortaya çıkan kârdan da pay alır (Wahab, Lewis & Hassan, 2007).

Tekafül sigortası sözleşmelerinin sınıflandırılması aşağıdaki şekilde ifade edilebilir:



Şekil 1. Tekafül Türleri

Tekafül sigortacılığı sözleşmelerinin farkları aşağıdaki gibidir:

Tablo 1: Tekafül Sigortacılığı Sözleşmelerinin Karşılaştırılması

	Vekalet ücreti	Yatırımlar sonucu ortaya çıkan kâr
Mudarebe	Vekalet ücreti alınmamaktadır.	Operatör firma ile katılımcılar arasında paylaşılmaktadır.
Vekalet	Vekalet ücreti alınmaktadır.	Elde edilen kâr katılımcılara ödenmektedir. Tekafül sigortası şirketinin geliri yalnızca aldığı vekalet ücretidir.
Karma	Vekalet ücreti alınmaktadır.	Operatör firma ile katılımcılar arasında paylaşılmaktadır.

Kaynak: Pasha & Hussain, 2013.

Dönem sonunda faaliyetler sonucunda ortaya çıkan zarar tekafül fonundan karşılanır. Katılımcılara tekafül sigortası hizmeti ile gerçekleştirilen ödemelerden sonra fonda para kalmazsa tekafül sigortası şirketinin sahiplerince fona para aktarılır. Fona aktarılan bu bedel gelecek dönemki fazlalıklardan telafi edilebilir. Tekafül sigortası sözleşmesi çeşitli şekillerde sonlandırılabilir ya da kendiliğinden sona erebilir. Tekafül sigortası sözleşmesi, sözleşmede belirlenen sürenin dolması sonucunda sona erer. Genel tekafül sigortacılığında sigortaya konu olan malın tamamen yok olması ya da sigorta kullanıcısının tekafül sigortası

sözleşmesini yenilememek istemesi tekafül sigortası sözleşmesinin sona erme sebebidir. Hayat sigortasına konu olan tekafül sigortası sözleşmesinde tekafül sigortası kullanıcısının ve-fatında olduğu gibi sözleşmede belirlenen çeşitli durumlarda tekafül sigortası sözleşmesi sona erer. Eğer sözleşmede taraflara tek taraflı fesih hakkı verilmişse taraflardan birinin tek taraflı olarak sözleşmeyi feshetmesi söz konusu olabilir (AAOIFI, 2015). Geleneksel sigortacılık faaliyetlerinde sigorta şirketleri sigorta ettiği riski, mükerrer sigorta (reasürans) ile yeniden sigorta ederek riski mükerrer sigorta (reasürans) şirketleriyle paylaşmaktadır. Tekafül sigortacılığı sürecinde de tekafül sigorta şirketleri mükerrer sigorta (reasürans) işlemlerinde olduğu gibi retekafül işlemi ile tekafül sigortası sözleşmelerindeki riski retekafül şirketleri ile paylaşırlar. Retekafül Türkiye Katılım Bankaları Birliği Faizsiz Finans Sözlüğü'nde: "Katılım sigortacılığı yapan sigorta şirketinin kendisine emânet edilen sigorta fonunu, bir üst tekâfül şirketine katılım sigortası yaptırması ve böylece fon üzerindeki riski azaltması" olarak tanımlanmıştır. Retekafülün mükerrer sigortadan (reasürans) farkı işlemlerin İslami ilkelere ve tekafül sigortası sözleşmesine olan uygunluğudur.

Dünyada ilk kez 1979 yılında Sudan'da kullanılmaya başlanan tekafül sigortacılığı, uygulamadaki başarısı ve belli bir kesimin İslami sigorta ihtiyacının sonucunda pazar payını arttırmıştır. 2017 yılında küresel tekafül sigortacılığı piyasası yaklaşık 46 Milyar \$'lık bir hacme ulaşmıştır. Dünyada 324 tekafül sigortası şirketi katılımcılara sigorta hizmeti vermektedir (Thomson Reuters Islamic Finance Development Report, 2018).

5. TÜRKİYE'DE TEKAFÜL SİGORTACILIĞI VE MEVZUATI

Türkiye'de tekafül sigortacılığı benzeri dayanışma esaslı kooperatif sigortacılığı 14.06.2007 tarihinde 26552 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Sigortacılık Kanunu" ile Türk hukuk sisteminde yer almıştır. Kanun'un 3. maddesinde kurulacak olan sigorta şirketlerinin anonim şirket ya da kooperatif olarak kurulması gerekliliği belirtilmiştir. Kanun'da üyeleri dışındaki kişilerle sigorta sözleşmesi gerçekleştiremeyen kooperatif sigortalarının ilkeleri aşağıdaki gibi sıralanmıştır:

- a) Mütüel (karşılıklı) sigortacılık yapması,
- b) Ortak sayısının iki yüzden az olmaması,
- c) Yöneticilerine herhangi bir ayrıcalık vermemesi.

Üyelerinin birbirlerinin sigortacısı olduğu ve meydana gelebilecek zararların ortak fondan karşılandığı karşılıklı sigortacılık (Demirci, 2018), Türkiye'de sigortacılık faaliyetlerinde önemli bir düzenleme niteliği taşımaktadır. Bu düzenlemenin ardından klasik anonim şirket uygulamalarına alternatif sigortacılık uygulamaları ortaya çıkmıştır. Henüz yasal bir düzenlemesi bulunmamasına rağmen tekafül, Türkiye'de 2009 yılında Kuwait Finance House tarafından kurulan Neova Sigorta A.Ş ile kullanılmaya başlanmış ve finansal piyasalar tekafül

sigortacılığı kavramı ile tanışmıştır. Türkiye Sigorta Birliği Türkiye’de tekafül şirketlerine ilişkin istatistikleri açıklamaktadır. Birliğin 2014 yılından beri açıkladığı verilere göre tekafül şirketlerinin ürettikleri primler aşağıdaki şekilde gelişim göstermiştir:

Tablo 2: Tekafül Şirketlerinin 2014-2018 Arası Gelişimi

2014	2015	2016	2017	2018
383.722.042	533.253.025	1.045.611.280	1.315.855.322	2.158.876.238

Kaynak: <https://www.tsb.org.tr>

Türkiye Sigorta Birliği’nin verilerine göre Türkiye’de tekafül sigortacılığı faaliyetleri, 2018 yılındaki toplam primleriyle tüm sigorta faaliyetleri içerisinde %4’lük bir pay almaktadır. Türkiye’de gerçekleştirilen tekafül sigortacılığı faaliyetlerinin 2018 yılı itibariyle dağılımı % 96,7 ile genel tekafül ve % 3,3 ile aile tekafülüdür. Bu dağılım geleneksel sigortacılık faaliyetlerinde hayat dışı sigortalarda % 87,3 iken hayat sigortalarda % 12,7 olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye’de 2009 yılından itibaren uygulanan tekafül yöntemine ilişkin mevzuat 2017 yılında düzenlenmiştir. Resmi Gazete’de 20.09.2017 tarihinde yayımlanan Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik ile Türk hukuk sistemine dahil olmuştur. Yönetmelikte tekafül katılım sigortacılığı olarak adlandırılmıştır. Yönetmelikte katılım sigortacılığı: “Katılımcıların kendileri ile diğer katılımcıların tazminat ve/veya birikim ödemelerine ilişkin taleplerinin karşılanmasını teminen oluşturulan risk fonuna katkıda buldukları, söz konusu fonun sigortacılık faaliyeti yapmasına izin verilmiş bir sigorta şirketi tarafından katılım finans ilkelerine uygun olarak yönetildiği ve ortak risk paylaşımı ile dayanışma esaslarına dayanan sigorta türü” olarak tanımlanmıştır. Yönetmeliğin 4. maddesinde dünya uygulamalarında olduğu gibi katılımcılar için mudarebe, vekalet ve karma tekafül sözleşmelerinin gerçekleştirilebileceği belirtilmektedir. Aynı maddede bahsedilen sözleşme türleri ile katılımcının şirkete ödeyeceği vekalet ücreti ve paylaşılacak kâr payının tekafül sözleşmesinde açıkça yazılması gerekliliği düzenlenmiştir. Yönetmelik, katılımcıların oluşturdukları fonun tekafül faaliyetleri için yetmemesi durumunda tekafül şirketine açığı kapatması için likidite imkanı sunmuştur. Tekafül şirketleri, likidite imkanı ile ödediği tutarı ileriki dönemlerde fondaki fazlalıktan karşılayabilir (Madde 5). Düzenlemeyle, tekafül şirketinde oluşacak tekafül fonu ile şirketin sermayedarlarına ait fonun ayrı bir şekilde yönetilmesi hükme bağlanmıştır (Madde 6). Yönetmeliğe göre şirketin ayrı hesaplarda takip ettiği tekafül fonunda dönem sonunda meydana gelecek bakiye, sözleşme türüne göre belirlenen oranlarda tekafül şirketi ile paylaşıldıktan sonra aşağıdaki şekillerde değerlendirilebilir:

- Katkı primlerinin düşürülmesi için kullanılması,
- Gelecekteki öngörülemeyen riskler için ihtiyat fonunun ayrılması,
- Şirketin pay almasına müsaade edilmeksizin, tamamen ya da kısmen katılımcılar arasında paylaşılması,

d) Danışma komitesinin onaylayacağı başka bir şekilde değerlendirilmesi. (Madde 7)

Yönetmelik tekafül şirketlerine tekafül fonlarında meydana gelen gelişmelerin durumunu katılımcılara her dönem açıklama zorunluluğu getirmiştir. Tekafül sigortası şirketleri, gerçekleştirilen faaliyetlerin faizsiz finans ilkelerine uygunluğunu sağlayabilmek amacıyla bir danışma komitesi kurar ya da dışarıdan danışmanlık hizmeti alır (Madde 8).

Tekafül uygulamasına ilişkin mevzuatın oluşturulması geç bir tarihe rastlasa da tekafülün Türkiye’de kullanımına olumlu etki yapacağı açıktır. Mevzuat tekafüle ilişkin genel hükümleri barındırmaktadır. Sözleşme tipleri ve tekafül sürecine ilişkin maddeler tekafül kullanıcısı ve şirketleri açısından rehber görevi görse de yönetmelikte tekafülün konusu olacak unsurlar ve tekafül ilkeleri ile gerçekleştirilecek kooperatif sigortacılığına ilişkin düzenlemelerin yer alması gerekmektedir.

6. TEKAFÜL SİGORTACILIĞI İLE GELENEKSEL SİGORTA KARŞILAŞTIRMASI

Tekafül sigortacılığı, sigortacılığa getirdiği yeni ilkelerle geleneksel sigortacılık faaliyetlerinden ayrılmış ve katılımcılar için iyi bir alternatif olma özelliği göstermiştir. Tekafül sigortacılığı özellikle yardımlaşma ve dayanışma ruhunu faaliyetlerinde temel alması ile geleneksel sigortacılık faaliyetlerinden farklılaşmıştır. Tekafül sigortacılığı faaliyetlerinde katılımcıların ödediği katılım paylarının aidiyeti yine katılımcılara aittir ve bu katılım payları ile katılımcıların yaşadığı zararlar tazmin edilirken, katılımcıların ödedikleri katılım payları işletilerek tasarrufu olan kişi ve kurumlara bir yatırım fırsatı sunulmaktadır (Redzuan, Rahman & Aidid, 2009).

Tekafül sigortacılığının geleneksel sigortadan ayrıldığı bir başka nokta ise faaliyetlerinde faiz unsurunu bulundurmaması ve katılımcıların ödedikleri katılım paylarının sözleşme süreci boyunca katılımcılara ait olarak değerlendirilmesidir. Bu durum tekafül sigortacılığının İslami çevrelerin karşı çıktığı belirsizlik (gharar) unsurunu barındırmadığını kanıtlamaktadır. Belirsizlik (gharar), faaliyetlerden elde edilecek gelirin risk altında olması ve faaliyet sonuçlarının kestirilememesidir (Hammad, 1996, s.103; Aslan, 2015, s.98).

Tekafül sigortacılığı, geleneksel sigortacılık faaliyetlerinin İslami ilkeler ve kooperatif sigortacılığının esaslarına göre güncellenmiş şekli olarak da düşünülebilir (Maysami & Kwon, 1999). Verilen hizmetler sebebiyle geleneksel sigortacılıkla ilişkisi olan tekafül sigortacılığı, taşıdığı işbirlikçi ilkeler ile kooperatif sigortacılığıyla da benzeşmektedir. Geleneksel sigortacılık ve kooperatif sigortacılığıyla ortak yönleri bulunsa da başta İslami ilkelere göre hareket edilmesi olmak üzere tekafül sigortacılığı, uygulamalarıyla diğer sigortacılık türlerinden ayrılmaktadır. Kooperatif sigortacılığı, sosyoekonomik açıdan benzer nitelikteki bireyleri karşılık esasına dayanarak korumak amacıyla kurulan ve kârdan ziyade bireylerin zararlarını tazmin etmek amacını güden sigortacılık kurumlarının genel ismidir. Kooperatif

sigortacılığında, sigorta hizmetinden faydalanan kişilerce ödenen bedellerden oluşturulan fondan bu kişilerin zararları düşüldükten sonra kalan miktar kooperatif sigortacılığında faydalanan kişilere ödenir ya da bir sonraki döneme devredilerek sigorta hizmetinden faydalanan kişilerin gelecek dönemdeki zararlarının tazmin edilmesi için kullanılır (Taşdelen & Özüdoğru, 2017, ss.103-104). Poliçe sahiplerinin aynı zamanda ortağı olduğu bir sistem olan kooperatif sigortaları dünyanın birçok yerinde kullanılmaktadır. Suudi Arabistan'da Merkez Bankası görevini gerçekleştiren Suudi Arabistan Para Ajansı ülkedeki sigorta şirketlerini kooperatif modeline göre düzenlemiştir. Suudi Arabistan'ın kooperatif sigortacılığı modelinde tekafül sigortacılığının özellikleri görülmektedir (AlNemer, 2013, s.248). Suudi Arabistan'da İslami ilkelere göre yönetilen kooperatif sigortaları batıda İngiltere'de The Co-operative Bank, Hollanda'da Rabobank ve Güney Kore'de National Agricultural Co-operative Federation olmak üzere önemli tarım kooperatifleri ve tarım kooperatif bankaları tarafından kullanılmaktadır.

Tablo 3: Tekafül Sigortacılığı ile Geleneksel Sigortanın Farkları

	Tekafül Sigortacılığı	Geleneksel Sigorta
Sözleşme	Kâr-Zarar sözleşmesi ve vekalet sözleşmesi birleşiminden oluşan karma bir yapıya sahiptir.	Sigortalıların poliçelerin alıcısı olduğu bir satın alma sözleşmedir
Şirket	Pay sahipleri katılımcıların adına bir acente gibi hareket eder ve sigortacı yerine operatör/işletmen olarak adlandırılır.	Sigortalılar ve sigorta şirketi arasında birebir bir ilişki mevcuttur.
Underwriting (Sözleşmeden kaynaklanan risk) zararı	Katılımcılar tekafül fonunun da sahibi olduğu için underwriting riskini de onlar üstlenmektedir.	Pay sahipleri (sigorta şirketi) underwriting riskini poliçe sahipleri adına üstlenir.
Katkı(Teberru)/Prim	Tekafül sigortacılığı tamamen gönüllülük esasına dayanmaktadır. Bu nedenle alınan katkılar teberru (bağış) olarak adlandırılır.	Sigortalıların güvence için ödediği meblağa prim denilmektedir.
Katkı(Teberru)/Prim ödenme şekli	Dönemsel ya da tek seferde gerçekleştirilebilen katkılar tekafül fonuna aktarılır.	Sigortalıların dönemsel ya da tek seferde ödemiş olduğu primlerin sahibi sigorta şirkettir.
Katkı(Teberru)/Prim sahipliği	Toplanan katkılar katılımcıların ortak sahipliğinin olduğu tekafül fonuna aktarılmakta ve operatör tarafından yönetilmektedir.	Ödenen primlerin sahipliği sigorta şirketine aittir. Sigorta şirketi sözleşmeden kaynaklanan zararları ödedikten sonra fonda kalan miktarı işleterek gelir elde eder.
Katkı(Teberru)/Prim ödemesinin gecikmesi	Gecikme durumunda tekafül sigorta şirketi faiz işletemez. Bu durumda sözleşme hükümlerine göre katılımcıya süre verilebileceği gibi sözleşmenin feshi de söz konusu olabilir.	Primlerin geç ödenmesi durumunda faiz işletilir.
Sigorta rizikosu	Katılımcıların rizikosu tekafül havuzuna aktarılır.	Sigortalıların rizikosu sigorta şirketine kaydırılır.
Prim fazlası ve rezerv	Underwriting fazlası üzerinde katılımcıların sahipliği vardır.	Sigorta şirketi, rezerv ve prim fazlasının sahibidir.

Yatırım	Tekafül fonundaki ve pay sahiplerinin fonundaki varlıklar İslami usullere uygun yatırım araçlarına yönlendirilir.	Yasal düzenlemelerde belirlenen kurallar dışında herhangi bir sınırlama mevcut değildir.
Yasal düzenleme	Tekafül sigortacılığı için belirlenen yasal düzenlemeler ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Ayrıca İslami bir Danışma Kurulunun (Fetva Heyeti) kurulması gerekmektedir.	Belirlenen yasal düzenlemelere tabidir.
Muhasebe	Bir bilanço ve iki gelir tablosu mevcuttur. Şirketin ve katılımcıların gelirleri ayrı hesaplanır. Bazı ülkelerde AAOIFI standartları geçerlidir.	Şirketin birer bilançosu ve gelir tablosu mevcuttur.
Reasürans / Retekafül	Katkıların retekafül şirketine devredilmesi gerekmektedir. Ancak retekafül şirketinin yokluğu durumunda İslam hukukçuları belli şartlarla tekafül sigorta şirketlerinin konvansiyonel reasürans şirketleriyle çalışmasına müsaade etmiştir.	Primler (ve risk) reasürans şirketine devredilir.

Kaynak: Tolefat & Asutay, 2013, ss.46-47; Aslan, 2015, s.101

Geleneksel sigortacılık faaliyetlerinde, sigorta hizmetinden faydalanan kişilerce ödenen primler sigorta şirketinde birikmekte ve kişilerin zararları tazmin edildikten sonra kalan bedel sahipliği sigorta şirketine ait olmak üzere işletilmektedir. Geleneksel Sigortacılıkta biriken fon değerlendirilirken İslami ilkeler göz önünde bulundurulmazken, zararlar dışında sigorta kullanıcılarına bir ödeme gerçekleştirilmez. Elde edilecek kâr sigorta şirketine aittir. Geleneksel sigorta ile tekafül sigortacılığı arasındaki temel farklar yukarıdaki şekildedir.

7. TARIMSAL ÜRETİMDE TEKAFÜL SİGORTACILIĞI UYGULAMASI

7.1. Türkiye'de Tarım Sigortacılığı (Geleneksel Yöntem - TARSİM)

Tarımsal üretim sürecinin dış etkenler sebebiyle yarattığı risklere karşı kullanılan finansal yöntemlerden biri de tarım sigortalarıdır. Türkiye'nin tarımsal üretim konusunda toprak yapısı, iklim çeşitliliği ve büyük imparatorluklara ev sahipliği yapması sonucunda sahip olduğu tarım kültürü gibi avantajları mevcuttur. Bu avantajların sigortacılık gibi finansal bazı uygulamalarla desteklenerek tarımsal üretime ilişkin olumsuz durumların önüne geçilmesi tarımsal üretimin sürdürülebilirliği açısından önemlidir. Üretici hasat dönemine kadar bir gelir elde etmemektedir. Ayrıca tarım işletmeleri ekonomik açıdan büyük hacimli işletmeler değildir. TÜİK tarafından en son 2016 yılında gerçekleştirilen "Tarımsal İşletme Yapı Araştırması" Türkiye'deki tarımsal işletmelerin % 58'lik bir kısmının 26.640 TL'nin altında bir değere sahip olduğunu ortaya koymaktadır (<http://www.tuik.gov.tr/PdfGetir.do?id=24869>). Tarımsal faaliyetlerin karakteristik özellikleri ve yukarıda paylaşılan veri göz önüne alındığında tarımın ekonomik boyutunu olumsuz yönde etkileyecek ve üreticinin sağlıklı bir nakit yönetiminin önünde engel oluşturacak unsurların mevcut olduğu söylenebilir. Bu unsurlarla

mücadele ederken kullanılacak araçlardan biri de tarım sigortalarıdır. Tarım sigortalarının kullanımıyla üretimin önündeki doğal, sosyal ve finansal risklerin önüne geçilerek üretimde istikrar sağlanabilir (Sümer & Polat, 2016, s.238). Bu sebeplerle Türkiye’de tarım sigortacılığında devlet destekli sigortacılık modeline geçilmiş ve 14/06/2005 tarihli 5363 Sayılı “Tarım Sigortaları Kanunu” ile Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) kurulmuştur. “*Tarım sigortalarının geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması amacıyla kurulan bu Havuz’a ilişkin tüm iş ve işlemler, bu Havuz’a katılan sigorta şirketlerinin eşit hisselerle ortak oldukları Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi A.Ş. tarafından yürütülmektedir. Sigorta şirketleri, tarım sigortası sözleşmelerini Havuz adına ve Havuz tarafından belirlenen standart poliçeler üzerinden yapar ve prim ile riskin tamamını Havuz’a devreder. Devlet, bu Kanun kapsamında yapılacak sigorta sözleşmelerine münhasır olarak çiftçi adına sigorta primine destek sağlamaktadır*” (<https://web.tarsim.gov.tr>). TARSİM devlet ile özel sigorta şirketleri ve bazı destekleyici kuruluşların (Türkiye Sigortalar Birliği, Tarım ve Orman Bakanlığı) oluşturdukları kamu-özel sektör ortaklığına dayanan bir sigorta havuzudur (İbrahim, 2012, s.4).

TARSİM üreticiler için sigortacılık hizmeti sağlarken ödenen sigorta primlerine devlette katkı sağlayarak sigortacılık hizmetlerinin ve tarımsal üretimde sigortacılık kültürünün gelişmesine katkı sağlamaktadır. TARSİM’in işleyişinden sorumlu olan yönetim kurulu, Tarım ve Orman Bakanlığı ile Hazine ve Maliye Bakanlığı’ndan ikişer üye, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi A.Ş., Türkiye Sigorta Birliği ve Türkiye Ziraat Odaları Birliği’nden birer üye olmak üzere yedi üyeden oluşur. TARSİM’de konularına göre: Bitkisel üretim, büyükbaş hayvancılık, küçükbaş hayvancılık, kümes hayvancılığı, seracılık, arıcılık, su ürünleri ve ilçe bazlı kuraklık verim sigortaları mevcuttur. Üreticinin havuza katılımı zorunlu değil isteğe bağlıdır. Üreticiler desteklerden faydalanabilmek için üretim konusuna göre Çiftçi Kayıt Sistemi, Tarım ve Orman Bakanlığı Kayıt Sistemi, Örtü Altı Kayıt Sistemi, Su Ürünleri Kayıt Sistemi, Hayvancılık Bilgi Sistemi ve Arıcılık Kayıt Sistemi’ne kayıtlı olmak ve bu kayıtlarını her sene yenilemek zorundadır. Sisteme kayıtlı olan üreticiler TARSİM’e üye bir sigorta şirketi ya da bu şirketin acentesine başvurur. Üye sigorta şirketi TARSİM’in sisteminden üreticinin mevcut durumunu sorgular ve yine aynı sistem üzerinden poliçeyi hazırlayarak sigorta sürecini başlatır. Devlet her sene yeniden belirlediği oranlarda tarım sigortalarına prim desteği sağlamaktadır. TARSİM diğer sigorta işletmelerinde olduğu gibi taşıdığı riskin bir bölümünü ulusal ve uluslararası reasürans şirketleri ile paylaşır. Ancak reasürans şirketleriyle etkin sözleşmelerin gerçekleşmediği durumlarda devlet bu görevi görebilir. TARSİM’in sigortacılık faaliyetleri Hazine ve Maliye Bakanlığı diğer işlemleri ise Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından denetlenir (<https://web.tarsim.gov.tr>). Devlet destekli sigortaların 2014-2018 yıllarına ilişkin poliçe, sigorta bedeli ve prim üretimi verileri aşağıdaki gibidir:

Tablo 4: 2014-2018 Devlet Destekli Sigortaların Durumu

	2014	2015	2016	2017	2018
Police Sayısı (Adet)	1.086.612	1.375.390	1.444.277	1.598.269	1.756.428
Sigorta Bedeli (Milyon TL)	13.895	18.378	23.081	30.303	42.218
Prim Üretimi (Milyon TL)	684	966	1.300	1.629	2.051

Kaynak: TARSİM 2019 sunumu.

Tabloda incelenen veriler çalışmaya dahil edilen beş yılda da artış göstermiştir. İncelenen üç konuda da en yüksek değerler bitkisel ürün sigortalarındadır (Police sayısı: % 92; Sigorta bedeli: % 55; Prim üretimi: % 64). TARSİM verilerine göre incelenen unsurlarda bitkisel ürün sigortalarını Büyükbaş Hayvan Hayat Sigortası, Sera Sigortası, Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortası takip etmektedir. TARSİM verilerine göre 2014-2018 yılları arasında sigortalılara ödenen tazminatlar aşağıdaki gibidir:

Tablo 5: 2014-2018 Yılları Devlet Destekli Sigortalar Tazminat Ödemeleri (Milyon TL)

2014	2015	2016	2017	2018
502	693	802	791	1.176

Kaynak: TARSİM 2019 sunumu.

TARSİM verilerine göre 2006-2018 yılları arasında gerçekleşen hasar miktarı 5.1 milyon TL'dir. Aynı yıllar arasında sigortalılardan toplanan primler 4 milyon TL'dir. Devletin prim desteği oranı 2018 yılında bir önceki yıla göre % 24'lük bir artış ile 1.072.036.127 TL olarak gerçekleşirken, sigorta ettirilen alan 2018 yılında % 5,9 artarak 24.742.018 dekar olmuştur. (<http://tuik.gov.tr/>).

TARSİM benzeri yapılar dünyada tarım sigortacılığında kullanılmaktadır. İspanya'da ve Rusya'da TARSİM'de olduğu gibi bir sigorta havuzu kurulmuştur. Ancak İspanya'daki "Sigortalar Tazmin Konsorsiyumu" olarak isimlendirilen tarım sigortası havuzu kâr amacı gütmektedir. Ayrıca tarım sigortası havuzu dışında İtalya ve Avusturya'da tarım sigortacılığında kullanılan fonlar mevcuttur. Bu örnekler dışında Amerika ve Fransa'da olduğu gibi bazı ülkelerde bir havuz ya da fon kullanılmayarak yalnızca üreticiye prim desteği verilmektedir. Ülkeler ekonomik yapıları ve tarımsal faaliyetlerine göre farklı tarım sigortacılığı yöntemleri benimsemiştir. Ancak Almanya'da olduğu gibi herhangi bir havuz, fon ya da devlet desteğinin mevcut olmadığı tarım sigortacılığı örnekleri de mevcuttur (Sümer & Polat, 2016; Piter-skaya, Tlisheva & Piter-skaya, 2018).

7.2. Tarımsal Üretimde Tekafül Sigortacılığı Uygulamasına İlişkin Model Önerisi

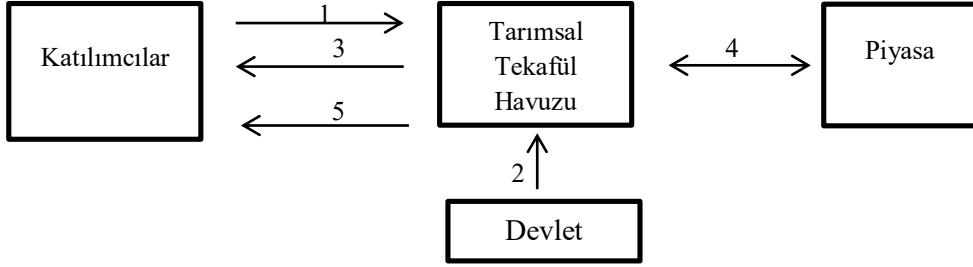
TARSİM ile tek bir merkezden yönetilen tarım sigortaları, devlet desteği ile birlikte üreticinin daha düşük prim ile sigorta hizmetlerinden faydalanmasını sağlarken tarım

sigortacılığının standart bir uygulamaya kavuşması açısından da önem taşımaktadır. Tekafül sigortacılığı uygulaması dünyada, kâr amacı gütmeyen bir uygulama olan ve katılımcıların refahının korunmasını amaçlayan kooperatif modellerle ya da ticari model ile uygulanmaktadır (Akhter, 2010, s.2). Sudan, Malezya ve Suudi Arabistan'da uygulanan kooperatif modelinde olduğu gibi tarımsal tekafül sigortacılığı uygulamalarının bir çatı altında toplanması tarımsal üretime ilişkin tekafül sigortası sözleşmelerine olumlu yönde etki edebilir.

Tekafül sigortacılığı hizmetinin dayanışma esasıyla üreticiye tek bir merkezden sunulmasının örneği 1997 yılında Lübnan'da gerçekleşmiştir. Kırsal kesimdeki üreticiye sağlık sigortası hizmeti tek bir elden "Tarımsal Karşılıklı Fon" aracılığıyla sağlanmıştır. Bir mikrotekafül örneği olan bu fon, kırsal kesimdeki üreticinin ödediği cüzi katkı payları karşılığında devletin karşılamadığı sağlık harcamalarından faydalanmasını sağlamıştır (Patel, 2004).

Tekafül sigortacılığı yöntemi TARSİM benzeri bir yapı ile uygulandığında tarımsal üretime katkıda bulunabilir ve tarımsal sigorta faaliyetlerinin hacmini arttırabilir. Tekafül sigortacılığı sayesinde dini hassasiyetlerle faizsiz finansman araçlarını tercih eden üreticilerin sigorta ihtiyaçları karşılanabilirken, tekafül fonundan dönem sonunda kalan bakiye ve fonun işletilmesiyle elde edilen kâr payının katılımcılarla paylaşılması ile üreticiler için yeni bir gelir kaynağı ortaya çıkabilecektir. Tekafül sigortacılığı ile üreticilerin katılım payları tek bir fonda toplanacak, bu fondan üreticinin zararları düşüldükten sonra kalan bedel faizsiz finansman ilkeleri ile işletilip dönem sonunda fonda kalan miktar üreticiler ile paylaşılacaktır. Tarımsal üretim aile tekafülü sigortacılığı ile dolaylı yoldan genel tekafül sigortacılığı ile doğrudan korunabilir. Aile tekafülü sigortacılığı sayesinde tarım üreticisi kendisini ve ailesini eğitim, sağlık konularında ve ölüm halinde maddi olarak koruyabilir. Maddi açıdan çok güçlü olmayan tarım üreticileri ve aile işletmeleri olan tarım işletmeleri düşünüldüğünde aile tekafülü sigortacılığı dolaylı olarak da olsa tarımsal üretime katkı sağlayabilir.

Fiziki varlıkları fiili hasarlara karşı koruyan genel tekafül sigortası, tarımsal üretime doğrudan katkı sağlayacaktır. Dolayısıyla genel tekafül sigortası çalışmanın konusu olan tarımsal üretimde kullanılacak olan tekafül sigortacılığı türüdür. Genel tekafül sigortacılığı geleneksel tarım sigortacılığı olan TARSİM modeline uygun bir şekilde organize edilip işletilebilir. Türkiye'de faaliyet gösteren tekafül sigorta şirketleri ve ileride kurulacak olan tüm tekafül sigortası şirketlerinin oluşturacağı tarım tekafül havuzu, bu tekafül sigortası şirketlerinin hisseleriyle kuracağı bir işletmece idare edilebilir. Katılımcıların tekafül sigortası havuzuna üye tekafül sigortası şirketlerine ödeyeceği katılım paylarıyla oluşan fonlar başta gerçekleştirilen sözleşmeye göre mudarebe, vekalet ya da karma yönteme göre değerlendirilebilir. Fonda biriken paradan üreticinin masrafı düşüldükten sonra kalan miktar sözleşme türlerine göre katılımcılara ödenebilir. Tarım tekafül havuzuna ilişkin süreç aşağıdaki şekilde ifade edilebilir:



Şekil 2. Tarımsal Genel Tekafül Havuzu

1) Katılımcılar ekonomik durumlarına göre belirlenecek katılım paylarını tarım tekafül havuzuna öder.

2) Devlet ödenen katılım paylarına belli oranlarda katkı sağlar.

3) Tarım tekafül havuzu katılımcılara tarımsal üretim sırasında yaşanacak problemler neticesinde ortaya çıkan zararı tazmin eder.

4) Tarım tekafül fonu gerekli ödemelerden arta kalan parayı faizsiz yatırım araçlarında değerlendirir.

5) Elde edilen gelirden ya da başta ödenen vekalet ücretinden sözleşme türüne göre kurumun yönetsel ihtiyaçları düşüldükten sonra kalan para ya sigortalılara iade edilir ya da gelecek döneme devredilebilir ya da poliçe fiyatlarına yansıtılıp daha ucuz poliçe fiyatları sunulabilir.

Tarım tekafül havuzu, tarım sigortalarının faizsiz finansman ilkeleri ve kooperatif sigortacılığı mantığıyla oluşturulmuş hali olarak düşünülebilir. Tarım tekafül havuzu sayesinde ülkedeki tüm üreticiler arasında dayanışma sağlanırken fonun işletilmesiyle elde edilecek gelir küçük hacimli işletmeler için yeni bir gelir kaynağı olacaktır. TARSİM tarım tekafül havuzu için doğru bir model olabilir.

7.3. Tekafül Sigortacılığının Diğer Faizsiz Finansman Araçlarıyla Birlikte Kullanımı

Tarım tekafül havuzu tarımın finansmanında kullanılabilecek bazı faizsiz finansman araçlarının uygulamasında ortaya çıkabilecek risklerin önüne geçebilmek adına da kullanılabilir. Selem, tekafül fonu ile birlikte kullanılabilecek faizsiz finansman araçlarından biridir.

Selem sözleşmeleri kısaca tarımsal ürünlerin üreticiden peşin olarak satın alınması ve ürünün ileriki bir tarihte teslim edilmesi işlemidir (Arzova & Şahin, 2019). Selem sözleşmelerinde ürünlerin belirlenen nitelik ve miktarda teslim edilmesi önemlidir ancak selem

sürecinin sonunda tarım üreticisinin ürünleri teslim edememe ya da selem sözleşmesinde belirtilen nitelikte teslim edememesi gibi bazı riskler mevcuttur. Bu durumda ürünleri satın alan taraf sözleşme hükümleri tam olarak yerine gelmediği için ödediği bedeli talep edebilir. Bu durumda üreticinin ve ürünleri satın alan tarafın zor duruma düşmemesi adına tekaful fonu devreye girebilir.



Şekil 3. Selem Sözleşmesinde Tekafül Kullanımı

1) Selem sözleşmesinin alıcı tarafı sürecin sonucunda ürünlerin teslim edilememesi ya da istenilen nitelikte olmaması sebebiyle üreticiye başvurur. Sözleşme gereği ödediği bedeli talep eder.

2) Üretici katılım bedelini ödediği tekaful fonuna başvurarak selem sözleşmesinden doğan zararının tazminini isteyebilir.

3) Tekafül fonu başvuruyu inceleyip üreticiye ödemeyi yapar.

4) Üretici tahsil ettiği bedeli selem sözleşmesinin alıcı tarafına öder.

Selem sözleşmelerinin dışında tekaful sigortacılığı diğer faizsiz finansman araçlarıyla birlikte kullanılarak tarım üreticisini ve finansman araçlarının diğer taraflarını risklere karşı koruyabilir. Kurulacak olan tekaful sigortası fonu ile üreticinin yer aldığı ortaklıklardaki (mudarebe, müşareke) zararlar, finansal kiralama sözleşmelerinin yaratacağı riskler ve yatırımcının kira sertifikalarındaki (sukuk) zararlara karşı koruyabilir.

Amerika Birleşik Devletleri'nde tarım üreticilerini fiyat ve verim riskine karşı koruyan gelir sigortası mevcuttur (Coble, Heifner & Zuniga, 2000, s.433). Tekafül sözleşmelerinin diğer faizsiz finansman araçlarıyla birlikte kullanımı bu faizsiz finansman araçlarında yaşanabilecek risklerin önüne geçilmesini sağlayarak bir gelir sigortası işlevi görebilir. Böylece üreticinin etkin bir risk yönetimi gerçekleştirmesi sağlanabilir.

8. SONUÇ

Kişileri sosyal hayatlarında ya da ekonomik faaliyetlerinde yaşayabilecekleri risklere karşı koruyan sigortacılık sistemi, olası tehlikelerin ekonomik risklerine karşı tedbirler sunarak

finansal piyasalara ve reel sektöre güven tesis edebilmektedir. Zaman içerisinde ekonomik ve sosyal sebeplerle farklı faaliyet kolları bu faaliyetlere özel sözleşme türleri ile sigortacılığın konusu olmuştur. Katılım sigortacılığı ismiyle finansal piyasalarda yer alan tekafül sigortacılığı, faizsiz finansman sisteminin kurumsal olarak piyasalarda yer almasıyla birlikte geleneksel sigortacılığın İslami ilkelerle uyumlaştırılması sonucunda ortaya çıkmıştır. Faaliyetlerinde faiz unsurunun bulunmayışı ve katılımcıların ödediği katılım payları ile bu katılım paylarının oluşturduğu fonun işletilmesi sonucu elde edilen kârın yine katılımcılara ait oluşu tekafül sigortacılığını geleneksel sigortacılık faaliyetlerinden ayırmaktadır. Konusuna göre aile tekafülü sigortası ve genel tekafül sigortası olarak ikiye ayrılan tekafül sigortacılığı, katılımcı ile şirket arasındaki tekafül sigorta sözleşmesinin ilişkisine göre: mudarebe, vekâlet ve karma tekafül sigortacılığı olarak üçe ayrılmaktadır.

Tekafül sigorta sözleşmelerine konu olabilecek faaliyet alanlarından biri de tarımsal üretimdir. Tarım, diğer ekonomik faaliyetlere göre başta iklim ve doğal afetler olmak üzere dışsal faktörlerden olumsuz yönde etkilenebilmektedir. Üreticinin dışsal faktörler sebebiyle yaşayacağı maddi kayıpların önüne geçilmediği takdirde tarımsal üretim zarar görebilir. Tarım işletmelerinin maddi açıdan güçlü olmayan ve önemli bir kısmı aile işletmesinden oluşan bir yapıya sahip olması üretim sürecine ilişkin riskleri daha da arttırabilmektedir. Bu sebeple tarımsal üretimde geleneksel sigortacılık ve kooperatif sigortacılığıyla birlikte tekafül sigortacılığı yönteminin kullanımı önem taşımaktadır. Tekafül sigortacılığı mevcut sigortacılık faaliyetleriyle birlikte tarım sigortacılığına katkı sağlayabilecekken İslami altyapısı ve geleneksel sigortacılıktan farklılaşan uygulamalarıyla üretici için bir alternatif görevi görebilir. Tarımsal üretimde kullanılan kooperatif sigortacılığının dayanışma mantığıyla benzer uygulamalara sahip olan tekafül sigortacılığı sözleşmeleri, faizsiz finansman ilkeleri ve kâr zarar ortaklığına dayalı oluşuyla tarımsal faaliyetlerde finansal sürdürülebilirliğe katkı sağlayabilir. Aile tekafülü sigortası ile üretici ve ailesine güvence sağlanarak özellikle küçük ölçekli aile işletmelerine dolaylı olarak katkı sağlanabilecekken, genel tekafül sigortası ile tarımsal üretim doğrudan desteklenebilir. Tekafül sigortacılığının tarımda doğru bir şekilde kullanılabilmesi için organize bir tekafül sigortacılığı piyasasının kurulması şarttır. TARSİM, tekafül sigortacılığı sözleşmelerinin tarımsal üretimde kullanılabilmesi için uygun bir model olabilir. Dolayısıyla tarımsal üretimde tekafül sigorta operatörü görevi görececek bir merkez kuruluş aracılığıyla üreticiye faizsiz finansman sınırları dahilinde tekafül sigortacılığı hizmetleri verilebilir. TARSİM modelinde olduğu gibi tekafül sigortası sözleşmelerinin merkez bir kuruluş tarafından idare edilmesi oluşacak fonun verimliliği, tekafül sigortası sözleşmelerinin standartlaşması ve üreticinin daha düşük bedellerle tekafül sigortacılığı hizmetinden faydalanmasını sağlayabilir. Kurulacak merkez kuruluşun tarıma ilişkin diğer kurum ve kuruluşlara, katılım bankalarına ve tarım borsalarına entegre bir şekilde çalışması ve diğer faizsiz finansman araçlarının risklerine karşı kullanımı tarımsal üretime katkı sağlayabilir. Doğru

tekafül sigortacılığı modeli ile tarımsal üretime ilişkin risklerin önüne geçilerek üretici desteklenebilir.

KAYNAKÇA

- 5363 Sayılı Tarım Sigortaları Kanunu. (2005), Resmi Gazete No: 25852, 20.06.2005. <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5363.pdf> adresinden alındı.
- 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu (2007). Resmi Gazete No: 26552, 14.06.2007 <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2007/06/20070614-2.htm> adresinden alındı.
- AAOIFI. (2015). *Faizsiz Finans Standartları*. (Çev. Sabahattin Zaim Üniversitesi). İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği Yayınları.
- Akhter, W. (2010). Takaful models and global practices. *Journal of Islamic banking and finance*, 27(1), 30-44.
- Al-Amri, K. & Hossain, M. Z. (2015). A survey of the Islamic insurance literature – takaful. *Insurance Markets and Companies*, 6(1), 53-61.
- Al-Amri, K. (2015). Takaful insurance efficiency in the GCC countries. *Humanomics*, 31(3), 344-353.
- AlNemer, H. A. (2013). Revisiting takaful insurance: A survey on functions and dominant models, *Afro Eurasian Studies*, 2 (1), 231-253.
- Arzova, B. S. & Şahin, B. Ş. (2019). Tarımın finansmanında selem yöntemi ve muhasebe kayıtları, *Bankacılık ve Sermaye Piyasası Araştırmaları Dergisi*, 3(7), 32-47.
- Aslan, H. (2015). Türkiyede tekafül (İslami sigorta) uygulamaları: Problemler ve çözüm önerileri, *Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 93-117.
- Aslan, H. & M. E. Durmuş. (2015). International Congress on Islamic Economics and Finance. Erdoğan, S.; A. Gedikli; D. Ç. Yıldırım (Ed.). *İslami Sigortacılık (Tekâful): Yöneticilerin Perspektifinden Türkiye Uygulaması*. 17-29. Sakarya: Pazıl Reklam Danışmanlık Matbaa ve Organizasyon Ltd. Şti.
- Aziz, N. A. B. A.; Aziz, N. N. B. A; Aris, Y. B. W. & Aziz, N. A. B. A. (2015). Factors influencing the paddy farmers' intention to participate in agriculture takaful, *Procedia Economics and Finance*, 31, 237-242.
- Coble, K. H, Heifner, R. G. & Zuniga, M.. (2000). Implications of crop yield and revenue insurance for producer hedging. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 432-452.
- Demirci, S. (2018). Sigorta kooperatifçiliği: Türkiye uygulaması. *İnönü Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 9(1), 387-418.
- Hammad, N. (1996). *İktisadî Fıkıh Terimleri*, Recep Ulusoy (çev.), İstanbul: İz Yayıncılık.

- Hidayat, S. E. & Abdulla, A. M. (2015). A comparative analysis on the financial performance between takaful and conventional insurance companies in Bahrain during 2006-2011. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 113(3170), 1-15.
- Hussain, M. M. & Pasha, A. T. (2011). Conceptual and operational differences between general takaful and conventional insurance, *Australian Journal of Business and Management Research*, 1 (8), 23-28.
- Ibrahim, A. R. (2012). Agricultural insurance schemes for the development of rural economy, 3rd. *Edition of the International Symposium Agrarian Economy and Rural Development*, 11-13 October 2012, Bucharest, 1-8.
- Ismail, N.; Othman, A. A.; Yousop, N. L. M.; Din, S. Z. M; Bakar, N. A.; Noh, M. K. A. & Shafi, R. M. (2013). A study of the awareness level of takaful products among micro enterprises in Malaysia, *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 9 (11), 1535-1242.
- Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik. (2017). Resmi Gazete No:30186, 20.09.2017. <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2017/09/20170920-7.htm> adresinden alındı.
- Khan, M.A. (2003). *Islamic Economics and Finance: A Glossary*, 2nd Edition, London: Routledge Printing.
- Matsawali, M. S.; Abdullah M. F; Ping, Y. C.; Abidin, S. Y.; Zaini, M. M; & Ali, H. M. (2012). A study on takaful and conventional insurance preferences: the case of Brunei. *International Journal of Business and Social Science*, 3(22), 163-176.
- Maysami, R. C. & Kwon, W. J.. (1999). An analysis of Islamic takaful insurance – a cooperative insurance mechanism. *Journal of Insurance Regulation*, 18(1), 109–132.
- Öner, M. H. (2018). İslam ekonomisinde sosyal güvenlik kavramı: Tekâfül sigorta sistemi örneği. *Elektronik Siyaset Bilimi Araştırmaları Dergisi*, 9(17), 72-80.
- Özüdoğru, H. (2017). Türkiye sigortacılık sektörünün değerlendirilmesi. *Bankacılık ve Finansal Araştırmalar Dergisi (Bafad)*, 4(1), 38-47.
- Pasha, A. T. & Hussain, M. M. (2013). Takaful business models: A review, a comparison. *Business Management Dynamics*, 3(4), 24-32.
- Patel, S. (2004). Takaful and poverty alleviation. *European Economic Review*, 48(5), 1-21.
- Piterskaya, L. Y.; Tlisheva, N. A. & Piterskaya, A. V. (2018), “Uniform subsidy” and new trends in financing of agricultural insurance in Russian Federation, *Review of Business and Economics Studies*, 6 (1), 83-92.
- Redzuan, H.; Rahman, Z. A. & Aidid, S. S. S. H.. (2009). Economic determinants of family takaful consumption: Evidence from Malaysia. *International Review of Business Research Papers*, 5(5), 193-211.

- Saad, N. M. (2012). An analysis on the efficiency of takaful and insurance companies in Malaysia: A non-parametric approach. *Review of Integrative Business and Economics Research*, 1(1), 33-56.
- Salman, S. A. (2014). Contemporary issues in takaful (Islamic insurance), *Asian Social Science*, 10 (22), 210-216.
- Sümer, G. & Polat, Y. (2016). Dünyada tarım sigortaları uygulamaları ve tarsim, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18 (1), 236-263.
- Swartz, N. P. & Coetzer, P. (2010). Takaful: An Islamic Insurance Instrument. *Journal of Development and Agricultural Economics*, 2 (10), 333-339.
- Tanrıöven, C. & Gürbüz, I. (2015). Dünyada mikro sigorta uygulamalarının karşılaştırılması ve Türkiye'de uygulanabilirliği, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 17 (2), 97-121.
- Tarım Sigortaları Havuzu. (15.04.2019). <https://web.tarsim.gov.tr> adresinden alındı.
- TARSİM 2019 Sunumu. (28.04.2019). [file:///C:/Users/Supervisor/Downloads/sunum_2019_kapsam%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/Supervisor/Downloads/sunum_2019_kapsam%20(3).pdf) adresinden alındı.
- Taşdelen, E. & Özüdoğru, H. (2017). Kooperatif sigortacılığının sigorta sektöründeki yeri, *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi*, 52 (1), 102-112.
- Thomson Reuters Islamic Finance Development Report 2018. (20.04.2019) <https://ceif.iba.edu.pk/pdf/Reuters-Islamic-finance-development-report2018.pdf> adresinden alındı.
- Tolefat, A. K. & Asutay, M. (2013). *Takaful Investment Portfolios: A Study of Composition of Takaful Funds in the GCC and Malaysia*, Singapore: John Wiley&Sons.
- Türk Dil Kurumu Sözlük. (14.04.2019). <http://sozluk.gov.tr/> adresinden alındı.
- Türkiye İstatistik Kurumu Temel İstatistikler. (03.03.2019). <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist> adresinden alındı.
- Türkiye Katılım Bankaları Birliği Faizsiz Finans Sözlüğü. (12.04.2019). <http://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/Faizsiz-Finans-Sozlugu-revised.pdf> adresinden alındı.
- Türkiye Katılım Bankaları Birliği. (12.04.2019). <http://www.tkbb.org.tr/> adresinden alındı.
- Türkiye Sigortalar Birliği. (27.03.2019). <https://www.tsb.org.tr> adresinden alındı.
- Ünlü, U. (2018). Tekafül sigortası kapsamında sigortalılarca ödenen primlerin iadesi. *Mali Çözüm Dergisi*, 28(150), 149-155.
- Wahab, A. R. A.; Lewis, M. K. & Hassan, M. K. (2007). Islamic takaful: business models, shariah concerns, and proposed solutions, *Thunderbird International Business Review*, 49 (3), 371-396.
- Yakob, R.; Yusop, Z.; Radam, A. & Ismail, N. (2015). The relative efficiency of investment management of life insurers and takaful operators. *Investment Management and Financial Innovations*, 12(1), 78-89.

- Yavuz, Y. Ş. (2001). “Kader”. *TDV İslam Ansiklopedisi*. İstanbul:Türkiye Diyanet Vakfı İslam Araştırmaları Merkezi.
- Yazır, M. H. (1971). *Hak Dini Kur’an Dili*. İstanbul: Eser Kitabevi.
- Yıldırım, İ. (2014). Tekafül (İslami) sigortacılık sisteminin dünyadaki gelişimi ve Türkiye’de uygulanabilirliği, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 6 (2), 49-58.
- Yıldırım (Ed.). İslami Sigortacılık (Tekâfül): Yöneticilerin Perspektifinden Türkiye Uygulaması. 17-29. Sakarya: Pazıl Reklam Danışmanlık Matbaa ve Organizasyon Ltd. Şti.
- Yılmaz, S. (2006). Hak dini Kur’an dili’nde kader inancı ve insan hayatındaki Yeri. *D.E.Ü İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 23, 145-163.

TEKAFUL INSURANCE AND A MODEL PROPOSAL IN AGRICULTURAL PRODUCTION

Sabri Burak ARZOVA* 
Bertaç Şakir ŞAHİN** 

The Islamic interest-free financing system which gained institutional identity with Islamic banks has its infrastructure from religious sources. The interest-free financing system questioned the insurance activities in terms of religion, and as a result of the harmonization of traditional insurance activities with the principles of the Islamic religion, the system of takaful emerged. Consequently, traditional insurance activities were made in accordance with the orders and prohibitions of Islam. The Islamic Financial Institutions Accounting and Auditing Organization (AAOIFI), which works to standardize and to implement the interest-free financing activities effectively throughout the world, defined takaful: “agreements on the compensation of damages arising from the realization of these risks by persons exposed to certain risks”. Takaful means solidarity and protection in Arabic (Hammad, 1996: 348, Aslan, 2015: 97). Participation Banks Association of Turkey defined the takaful insurance as follows: “*An insurance system that allows participants to pay contributions in one aspect of the management of the organizing company, in one aspect of donation and in the other side of the partnership capital, and to help each other with mutual aid and solidarity against risks*”. In the process of takaful insurance, the participants pay a fee, which is called as donation or participation share, in installments or at one time to the takaful insurance company. This amount is used to compensate the participants for the damages to be incurred in accordance with the subject matter insurance during the contract period and is also evaluated by interest free financing instruments (Khan, 2003: 177). In practice, the products that will be subject to takaful insurance are divided into two groups: general insurance and family insurance. Family insurance is long-term contracts that can be concluded on issues such as health, investment planning, education and life insurance. General insurance is short term contracts used against losses that may occur in actual assets (Salman, 2014; AlNemer, 2013). Agricultural production, which is the subject of the study, can also be subject to general takaful insurance contract. Family and

* Marmara University, Department of Business Administration, E-mail:burakarzova@marmara.edu.tr

** Yıldız Teknik University, Department of Business Administration, E-mail:bertacsa@yildiz.edu.tr

general takaful insurance services are provided to the participants through three types of contract models: Mudarabah, agency and hybrid model. In mudarabah model, a partnership relationship is established between the participant and the takaful insurance company called entrepreneur or operator. After the losses of the participants are deducted from the takaful fund, the remaining price is operated and the resulting income is shared between the participant and the operator. The agency method is an agency contract. In this contract, the antitrust insurance operator is in the status of the attorney of the participant. The operator who manages the mutual fund created on behalf of the participants receives only the attorney fee for this service. In the mixed model, the antitrust insurance operator receives a share from the resulting profit in addition to the agency fee provided by the antitrust fund management (Wahab, Lewis & Hassan, 2007).

One of the areas which the takaful insurance method will be applied is agricultural production. The agricultural production is different than other production activities since the main factors of production are living assets and it is directly affected by external factors such as climate and natural resources. Thus, it necessitates a different method of financing. Takaful insurance can be used effectively in agricultural activities as it is an appropriate method for agricultural production and agricultural cooperatives in terms of its method and philosophy. The main purpose of this study is to reveal the suitability of takaful method for agricultural production and create a suitable takaful model for agricultural production. In this study, the concept of takaful method is defined on the basis of literature and definitions of interest-free financing institutions. Then, the religious reasons of takaful method are revealed based on religious sources and early Islamic age practices. Following the conceptual explanations, the application of takaful is examined and takaful method is classified according to subject matter and contract types. Subsequently, the matter is examined in terms of legal and application dimensions in Turkey. After revealing the differences between takaful insurance and traditional insurance, the suitability of the takaful method to agricultural production is examined and a suitable takaful model for agricultural production is developed based on the TARSIM model which is government supported agricultural insurance pool.

In the literature, the relationship between the takaful method and agricultural production was examined with the concept of microfinance and the reasons that push farmers to the takaful method (Aziz, Aziz, Aris and Aziz, 2015; Ismail, Othman, Yousop, Din, Bakar, Noh and Shafi, 2013). Other studies on takaful focused on the efficiency and recognition of this method. Takaful method was not examined in the literature within the scope of agricultural insurance and income insurance. This study will fulfill this shortage in the literature. In this study, takaful insurance is examined conceptually and the relationship between agricultural production and the takaful method is examined based on literature and world practices. Then, the takaful insurance is examined from the perspective of the agricultural insurance pool and an agricultural takaful pool model is set based on TARSIM. Finally, takaful is examined in terms of income insurance application.

Takaful insurance can be used effectively in agricultural activities as it is an appropriate method for agricultural production and agricultural cooperatives in terms of its method and philosophy. Agricultural production may be damaged if the material losses that the producer will suffer due to external factors are not prevented. The fact that agricultural enterprises are not financially strong and most of them consist of family enterprises can increase the risks related to the production process. For this

reason, it is important to use takaful insurance as well as traditional insurance and cooperative insurance method in agricultural production. Family takaful insurance can be provided indirectly to small-scale family businesses by providing assurance to producers and their families, while general takaful insurance can directly support agricultural production. Takaful insurance used in Lebanon to cover the health expenditures of agricultural producers by a pool based on producers' participation (Patel, 2004). In the study, agricultural takaful pool model is developed based on Lebanese example and TARSIM model which is a government supported insurance pool gathering all the agricultural producers. With this model all the producers are brought together under single roof. The participation fee paid by the producers is accumulated in the pool. The losses related to agricultural production can be compensated from this pool. The amount accumulated in this pool to which the government also provides premium support is invested in interest-free financing instruments. The profit which arises from the assessment of the amount in the pool, is shared with the producer at the end of the contract period. An agricultural cooperative pool can be implemented with mudarabah, agency and hybrid models, or an agricultural cooperative can be a takaful operator. In addition, takaful insurance can be applied in a similar way to the income insurance model applied in the USA to protect producer's income (Coble, Heifner & Zuniga, 2000, s.433). Possible risks that agricultural producers will experience due to other interest-free financing instruments can also be prevented by takaful insurance.

Keywords: Interest Free Financing, Takaful, Agricultural Insurance

CENTRAL AUDIT ACTIVITIES AS A CONTINUOUS AUDIT APPROACH IN THE TURKISH BANKING SECTOR: A CASE STUDY ABOUT FRAUDS IN SAVINGS ACCOUNTS

TÜRKİYE BANKACILIK SEKTÖRÜNDE BİR SÜREKLİ DENETİM YAKLAŞIMI OLARAK MERKEZDEN DENETİM: MEVDUAT HESAPLARINDAKİ HİLELER ÜZERİNE BİR VAKA ÇALIŞMASI

İsmail KABAN* 

Abstract

Developments in information technology constitute the core of a fundamental transformation of internal audit approaches. The traditional concept of internal audit on periodic and traditional auditing with the inclusion of concepts such as data mining, artificial intelligence, and machine learning is replaced by modern continuous, risk-focused auditing. Recently, in sectors that have high transaction volume such as banking, continuous audit activities combined with data mining applications have become prominent in effectively managing fraud risk. In this study, an example of the examination process related to savings account fraud in Turkey has been presented by providing basic information about the central audit activities applied as a continuous audit approach in the banking sector. The banking transactions used as data in this fraud auditing were generated realistically and at random. Data mining techniques have been applied to these transactions to detect fraud risks.

Keywords: Internal Audit, Banking, Continuous Audit, Central Audit, Data Analytics.

JEL Classification: G21, M42

* Tokat Gaziosmanpaşa University, Department of Accounting and Tax Applications,
E-mail:ismail_kaban@yahoo.com

Öz

Bilgi teknolojilerinde yaşanan gelişmeler iç denetim yaklaşımları üzerinde köklü bir dönüşümün çekirdeğini teşkil etmektedir. Veri madenciliği, yapay zekâ ve öğrenen makinalar gibi kavramların etkisi ile periyodik ve rutin denetimler üzerine kurgulanan geleneksel denetim anlayışının yerini sürekli ve risk odaklı modern denetim anlayışının aldığı görülmektedir. Son dönemde bankacılık gibi yüksek işlem yoğunluğu ihtiva eden sektörlerde suistimal risklerinin etkin olarak yönetilmesi için veri madenciliği uygulamaları ile harmanlanan sürekli denetim faaliyetleri öne çıkmaktadır. Bu çalışmada bankacılık sektöründe bir sürekli denetim yaklaşımı olarak uygulanan merkezden denetim faaliyetleri hakkında temel bilgiler sunulurken Türkiye özelinde örnek bir mevduat suistimal vaka denetimi sürecine yer verilmiştir. Suistimal denetiminin gerçekleştirileceği işlemler gerçeğe uygun bir şekilde rastlantısal olarak üretilmiştir. Bu işlemler üzerinde veri madenciliği teknikleri uygulanarak hile risklerinin tespiti yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler: İç Denetim, Bankacılık, Sürekli Denetim, Merkezden Denetim, Veri Analitiği.

Jel Kodları: G21, M42

1. INTRODUCTION

An enormous transformation in the world of internal audit has occurred with the evolution of information technology. The role of the banking sector has been strengthening in the global economy where radical financialization has taken place. This phenomenon enhances transaction volume in the banking sector and brings along additional fraud risks. These risks must be mitigated, as confidence in collecting deposits and credit processing has critical importance in terms of banking stability. Due to this increased transactional volume in the banking sector, conventional internal audit approaches are no longer sufficient with regards to managing fraud risks and providing efficiency in fraud audits. Through data mining techniques that were used in the audit process, a central audit activity enables the separation of high-volume data recorded by the banks on the basis of risky transactions. For this reason, the central audit shows itself as a strong tool for fraud detection and prevention. The central audit is a continuous audit approach focused on data analytics that allows auditing transactions instantaneously or very shortly after the execution of a fraud. Especially in sectors that have high transaction volume, such as banking, it is increasingly important to utilize the central audit.

The banking sector has a leading role in the use of information technologies. Accordingly, the banking sector is at the forefront of the sectors in which data production has risen day by day and reached very large volumes. The data produced in the banking sector has a variety ranging from the accounting records representing the realized transactions to the log records where all the digital movements are stored. In banking, almost all services are offered using software. This process results in the recording of each activity as well as the rapid

and high-quality execution of processes. All records kept in the banks database have the characteristics of important inputs in organizing the business processes of the related departments. Therefore, it can be said that there are internal audit activities among the areas where these data sets can be used most effectively. It is of critical importance to analyze the data representing the customer transactions with certain techniques and to convert them into useful information to detect risky transactions and to prevent fraud attempts within the framework of risk-based audits. Data analytics and data mining applications are effective techniques used to transform data into meaningful information. The efficient data analytics and use of technological tools reduce operational costs in internal audit processes, as well as avoidance of reputation loss arising from fraud in banks.

The centralized audit is an internal audit approach that is used as a continuous audit model in the banking sector and makes it possible to perform audits on the databases where the activities carried out in the bank units are recorded. Therefore, thanks to centralized control, the activities carried out in these bank service units can be controlled remotely. In this respect, centralized control can also be considered a remote audit technique. In other words, central audit in the banking sector is a risk-based continuous audit approach based on computer-assisted audit techniques (CAATs). With CAATs and continuous audits, risk symptoms and abnormalities in operations can be easily detected. In contrast to the traditional audit, where the internal auditor assures the past, an instant and actual assurance is provided with the continuous audit. In other words, under the guidance of continuous audit, it is possible to determine the risks before the risks arise and to take the necessary precautions. In this respect, central audit as a continuous audit approach plays a vital role in occupational fraud audit processes in banking. In this study, specific to central audit as a continuous audit approach studies the banking sector in Turkey, specifically, the process of detecting embezzlement using SQL software is presented as a case study. The purpose of the study is to explain how the embezzlement is detected using SQL in the Turkish banking sector. It is thought that the study will contribute to the literature since no similar studies have been performed before.

2. LITERATURE REVIEW

The literature about central audit applications, data mining techniques or Computer Aided Audit Techniques (CAATs) in banks is limited. In this context, some academic studies on internal audit practices based on CAATs and data mining techniques in banks are presented below.

Debreceňy, Lee, Neo and Shuling Toh (2005) evaluates the use of CAATs in financial institutions. In particular, this study reveals the nature of the Generalized Audit Software (GAS) practices used by the bank in internal and external audits. In this study, the interview method, which is a qualitative research technique was used. It has been observed that the scope

and frequency of the use of GAS has changed substantially. According to the study, internal auditors see GAS as a tool for private investigations (e.g. fraud detection) rather than as a basis for regular audits.

Bologa, Bologa, and Florea (2013) aim to investigate the benefits of Big Data technology and the main methods of analysis that can be applied to the particular case of fraud detection in the public health insurance system in Romania. In this study, a qualitative research technique is used and the research is a case study. As a result, it has been determined that Big Data technologies will contribute to the effective detection of fraud in the health sector.

Teeter, Alles, and Vasarhelyi (2010) examine the concept of “remote control” as a process. The study was conducted in a theoretical framework. It is emphasized that internal auditors combine remote control with analytical procedures to gather electronic evidence, interact with the external auditor and report the accuracy of financial data and internal controls. According to the study, information, computing technologies, and data analytics provide remote work opportunities for internal auditors, reduce travel costs, and prevent late response to operations and increase efficiency and audit coverage.

Bhambri (2011) aims to highlights data mining applications in the banking sector. The study has a theoretical feature. This paper explains the fraud detection process as a tool used in data mining processes. According to the article, using data mining applications helps to identify the indicators that can lead to frauds.

Chitra and Subashini (2013) focus on data mining techniques and fraud prevention and detection in the banking sector. The study was conducted in a theoretical framework. According to the study, the customers with some demographics and transaction patterns are likely to misuse banks. The data mining technique helps to detect such symptoms that lead to fraud and to analyze processes.

Rahman and Anwar (2014) aim to present the perceptions of Islamic banking employees in Malaysia on the effectiveness of fraud prevention and detection techniques. In this study, a survey method a quantitative research technique was used. The results from the 146 questionnaires submitted from bank managers and officers indicate protection software/application as the most effective component of fraud prevention techniques.

Earley (2015) provides a background on the rise of Big Data and data analysis, a hot topic in the public accounting profession. The study has a theoretical feature. Despite the impression that data analytics is not easily accepted in auditing, public accounting firms continue to make significant investments in the development of data analytics related to the audit. It can be said that the transformational effect of these efforts will start to be seen over time.

The purpose of Tang, Norman and Vendrzyk's (2017) study is to understand the use of data analytics in the internal audit function and to investigate the types of tools that internal

auditors use for analytical purposes by considering the big data. In this study, the interview method which is one of the qualitative research techniques was used. In this context, certified fraud examiners in both for-profit and not-for-profit organizations were interviewed. The findings show that certified fraud examiners value professional certification and data analytics. Certified fraud examiners report that they use data analytics techniques for different purposes and that a significant amount of budget is allocated to the internal audit to support this function.

These researches show that data analytics applications in the field of fraud auditing have started to be used in recent years and these applications have made significant contributions to fraud detection and prevention processes. Therefore, it can be said that the management of Big Data is critical today and in the future to combat fraud in sectors such as banking and insurance where a large volume transactions are performed.

3. THEORETICAL FRAMEWORK

This part provides theoretical information about internal audit, risk-focused internal audit, continuous audit and the relationship between internal audit and fraud within the framework of relevant literature.

3.1. Internal Audit And Risk Based Internal Audit

According to the definition by The Institute of Internal Auditors, internal audit is an independent, objective assurance and consulting function which aims to improve operations of an organization and add value to them. Internal audit contributes to the achievement of an organization's objectives by developing a systematic and disciplined approach to assessing and improving the effectiveness of risk management, control and governance processes (IIA, 2016, p.23). Within this scope when the role of internal audit is evaluated, internal audit as an activity providing independent, objective assurance and consulting about an organization's risk management, control, and corporate governance process. This contributes to the institutionalization of managerial accountability in businesses (Uzun, 2009, p.3). In this sense, the internal audit activity considers the following matters to assess the risks which are faced at the institution's governance processes, operations and information systems (IIA, 2016, pp.11-12):

- Achieving the strategic goals of the organization
- Reliability and accuracy of financial and operational information
- Effectiveness and efficiency of activities and programs
- Protection of assets
- Compliance with laws, regulations, policies, and agreements.

Table 1: The Shifting Focus of Internal Audit

The 20th-century internal audit model	Today’s typical internal audit model	The risk-centric internal audit model of tomorrow
Controls assurance based on cyclical or routine audit plans	Controls assurance based on the risk-based internal audit plan	Assurance on the effectiveness of risk management in addition to controls assurance

Source: PWC, 2012, p. 2.

Risk-based internal audit is a methodology that associates all of the risk management work frames of an organization with an internal audit. A risk-based audit provides an internal audit structure that presents assurance to the board by establishing an effective risk management system based on the basis of risk appetite (CIIA, 2014, p. 1). Risk-based internal audit is an audit system that proposes to identify the risk factors concerning business processes, to measure the risk levels, to evaluate effectiveness and efficiency of controls to be applied regarding these risks and to prioritize the audits at areas that contain high-level risk (İDKK, 2013, p.180). Modern internal audit has replaced the traditional internal audit with a risk-based approach. Here, more important risks for the enterprise are identified. (Marks, 2015, p.18). Internal audit’s focus has faced important changes from past to present (PWC, 2012, p.2). This change process is shown in the table above.

3.2. Continuous Audit

With the opportunities that are provided by information technology, incoming and outgoing documentation in classical internal audit has vanished and the scope of internal audit has turned into e-mail audits (Uzun, 2002, p.37). Manual controls run too late to prevent costly frauds, causing destructive reputation loss and negative financial results (Ramamoorti & Dupree, 2010, p.66). Since audit clients have increasingly refined their business systems from the documents, there is often no need to examine concrete paper and documents in audits today. Developed auditing software enables auditors to perform most of the audit methods on-line (Bierstaker, Burnaby & Thibodeau, 2001, p. 159). The transformation to electronic data warehouses and online simultaneous transactions from archiving documents by filing concretely has made serious anxiety in the mind of internal audit professionals (Liang , Lin & Wu, 2001, p. 130). Concerns that result from developments in information technologies are also related to risks with relevant upcoming technologies (Önce & İsgüden, 2012, p.50). Because information systems are widely utilized in the business world, various opportunities for deceptions has arisen from the point of the employee whithin a business and also people outside of a business (Hillison, Pacini, Sinason, Carson & Marlett, 2000, p.171). Therefore, rather than the mentality of reactive audit implementation, i.e. auditing some time after the operations are carried out, the continuous audit philosophy referring to audit concurrently with operations has come into practice.

The continuous audit is a wide electronic auditing process that makes it possible for auditors to supply some degree of assurance on information concurrently with, or shortly after, the disclosure of information (Rezaee, Sharbatoghlie, Elam & McMickle, 2002, p.150). Technology has a key role in the continuous audit approach (Coderre, 2008, p. 70). The continuous auditing mentality in itself aims to provide assuring information that synchronously presented to the users by using advanced technology (Memiş & Tüm, 2011, p.149). This audit methodology is a combination of technology-based risk and control assessment. Business processes connected to continuous audit have been designed so that internal auditors can enable reporting about a topic in a much shorter time than a traditional retrospective approach (IIA, 2015, p.5).

3.2.1. Key Elements And Advantages of Continuous Audit

The continuous audit has two main parts, continuous risk assessment and continuous control assessment. Continuous risk assessment means the audit activities that determine and evaluate risk levels exist across the entity by assessing and comparing trends in processes and systems. When it comes to continuous control assessment, it means those audit activities evaluate whether selected controls are working properly or not (Coderre, 2007, pp.2-3). The situation of continuous control assessment and continuous risk assessment in a continuous audit model is shown the figure below. This model, which is called a continuous risk and control assurance model, has a function including continuous risk assessment and continuous control evaluation processes.

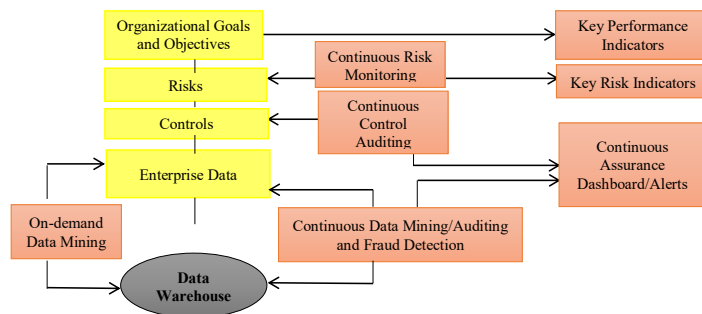


Figure 1: Continuous Risk/Control Assurance Model

Source: Marks, 2010, p.3

In the above figure, two main components are becoming prominent in the form of continuous control audit and the continuous risk monitoring to attain organizational goals. Operational data stored in the data warehouse are used for continuous audit by using information technology. In the process of continuous audit, this data goes through the continuous control audit and the continuous risk monitoring phases. Through making necessary control and risk assessments in these phases, organizational goals are achieved. As mentioned above

continuous audit consists of control, monitoring and assessment activities mainly implemented with information technology (Özbek, 2012, p.1028). As an example, payments to be made above a specific sum of money (15.000 TRY) to depositors after approval (maker/checker). The following steps shall be followed in the continuous audit activities on the internal control process designed for applying to secondary approval in these operations:

- Deposit payments above 15.000 TRY shall be extracted from data warehouse by using related software (continuous audit/continuous data mining),
- It shall be controlled whether there is a secondary approval given by the checker and whether this control point in the system is overridden in all of these transactions (continuous control audit) or not,
- Even though secondary approval is present at all transactions, it shall be evaluated whether approvals perform efficiently, for example, by establishing a controlled environment in which the passwords are not shared with others (continuous risk monitoring).
- After these related studies it can attain organizational goals.
- There are some essential components to run a continuous audit system. (Searcy, Woodroof & Colson, 2003, p. 46)
- The continuous audit environment typifies data exuded from the server system and the auditor's monitoring devices within the system.
- The continuous audit agreement is the contract between the parties participating in the continuous audit.
- The continuous audit is entirely dependent on the reliable functioning of interconnected systems.
- Transfer of information between the parties must be approved and supplied confidentiality, integrity, and authentication.
- When auditors access a web page in a continuous audit environment, they should be able to reach evergreen content.

Continuous audit activities improve organizations' internal audit processes and add value to internal audit operations. Based on this, the following advantages can be achieved by the use of internal audit practices in internal audit processes (O'Reilly, 2006, p.26):

- Building the audit process to be quicker, cheaper, more efficient, and more effective.
- Shortening audit frequencies to provide more well-timed risk and control assurance.
- Reaching greater audit coverage without the need to extend your resource base.
- Managing audits on a daily, monthly, or quarterly basis.

- Automating periodic audit testing and enhance audit frequency.
- Auditing 100 percent of data populations instead of just data samples.
- Matching and recalculating populations of data.
- Improving assurance quality as well as speed.

Fraud detection is one of the fields most preferred for continuous audit practices (Özbek, 2012, p. 1031). Continuous auditing can continuously test 100% of transactions in comparison to periodical auditing of a sample transaction group. For this reason, it changes the audit paradigm. The latest developments in information technology consist of the main reason that continuous auditing can be performed (TIDE, 2016, p.137).

3.2.2. Importance of Data in Continuous Audit and Data Mining

The first step to developing continuous audit methodology is reaching and understanding data (Coderre, 2007, p.2). The position of the data in the continuous audit process and its importance is shown below.

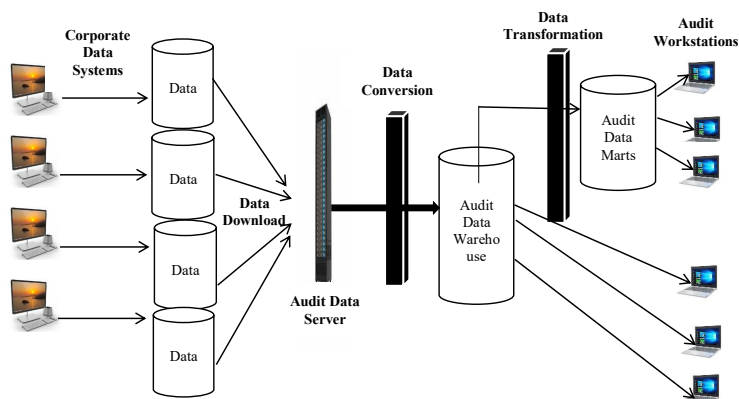


Figure 2: Example of A Continuous Audit Approach

Source: Rezaee, Sharbatoghlie, Elam & McMickle, 2002, p.156

In the figure, it appears that all data generated in enterprise data systems are stored by transferring to the audit data server. The data gathered in the audit data server is subjected to some conversion operations so that the audit data warehouse is created. Finally, data in the related audit data warehouse is analyzed directly or after some processing to make it available to audit. Accordingly, the phases of data storage in a continuous audit are, confidentially, conversion, processing, and analysis of data.

In traditional internal audit activities, it is attempted to reach an opinion on the whole data set, especially by sampling huge data sets. However, with the support of continuous

audit techniques such as data mining, it is possible to analyze the entire data set, even if it is very large (Özbek, 2012, pp.1031-1032).

Data mining is one of the techniques utilized at the center of continuous audit operations. Data mining as a proactive audit technique is utilized while performing audits by internal auditors with relation to misappropriation of assets (e.g. embezzlements in banks) and information misrepresentation (IIA, 2009, p.11). Data mining is one of the data analytics techniques commonly used for fraud detection. The data mining concept has a key role in a comprehensive fraud audit system (CIMA, 2009, p.24). But data mining is a technique that produces alarms regarding fraud attempts rather than detecting the fraud directly (Buoni, 2012, p.37). Intuitions have an important role in data mining; because anomalies or exceptions to them can be completely harmless and can be verified in this way (Golden, Steven & Mona, 2006, p.386), auditors need to use professional reasoning power to examine the anomalies and sample data (Vona, 2008, p.70). The significant advantage of data analysis technology is that it addresses the specific needs of the auditor when detecting indicators of fraudulent activity (IIA, 2011, p.9). With data analysis, data mining and digital analysis tools, it is possible to identify suspicious transactions, monitor fraud threats, and vulnerabilities, and analyze thousands or millions of transactions (IIA, AICPA & ACFE, 2008, pp.36-37). The findings obtained by applying data mining techniques have never been able to provide complete assurance of the accuracy of the fraud directly. Data mining does, however, allow the auditor to conduct risk-based and proactive audits using professional judgment on the findings obtained.

3.3. Central Audit in Banks

Continuous audit, called central audit or remote audit in banks, has developed to a great extent to help financial institutions assess the risks in branch networks in particular. Central audit as a continuous audit approach in banks is an audit methodology developed to control records through the bank database. It is aimed to prevent potential risks with data analysis/interpretations made within the scope of central audit activities and to contribute more to the proactive audit approach (ZB, 2008, p.56). The core of central audit activities is based on computer-assisted auditing techniques (CAAT) (VB, 2016, p.103). Remote audit studies give an opportunity to consistently monitor very risky fields, notably credit and human resources areas (İB, 2016, p.77). The following operations are carried out within the scope of central audit activities (HB, 2016, p.124):

- Early detection of possible fraud and operational errors by concentrating on transactions with high-risk levels.
- Establishment and examination of various risk reports protecting the interests of depositors and bank shareholders.

Central audit operations with remote monitoring techniques are executed to determine the problems in processes and applications and to provide coordination with interested parties for taking action by analyzing customer complaints (GB, 2016, p.126). All documents are archived in systematic databases, the so-called the operations center, which is carried out in banks with the help of information processing technology. This phenomenon contributes to developing central audit implementations day by day. Through scenario analysis designed within the frame of central audit implementation, not only actual frauds may be detected, but also there is a deterrent effect in terms of preventing possible irregularities. Within the context of remote audit operations, existing scenarios' efficiency is permanently reviewed and new scenarios are created against potential irregularities by evaluating new business processes, systematic improvements are made to minimize manual process-related risks that are used in audit process (ZB, 2016, p.74).

The following activities are carried out by the central auditing activities (HB, 2009, p.80):

- Gain instant control of risky operations.
- Identification of possible irregularities in the earliest time and without much damage.
- Standardization of internal audit activities.
- Improvement of site audits' quality and efficiency.
- Decrease the time of site audits which are performed in branch, unit, and subsidiaries.
- Concentration of risky transactions as part of risk-based audit concept.

Scenarios are created based on a specific risk set up within the frame of central audit activities. Analysis and scenario development processes are mainly in the form of brainstorming sessions. Scenarios obtained in the result of these brainstorming sessions are formulated by using a business intelligence software (ACL etc.). These formulas are implemented onto data from the unit to be audited. Risky operations are detected by applying data mining techniques on account transactions and logs regarding all transactions performing in the bank. Thereby concurrent audits may be executed without having to go to any place. Thus, for example, deposit and credit transactions which are fulfilled in branch can be permanently monitored.

3.4. Relationship Between Internal Audit And Fraud

Since it is difficult to detect fraud, internal auditors try to develop different methods over time. Concordantly, proactive methods have crucial importance in immediately detecting the presence of fraud and avoiding damage before reaching important levels (Çatıkkaş & Çalı, 2010, p.156).

The internal auditor who implements a proactive method doesn't wait for the realization of fraud or the emergence of a sign of fraud. Internal auditor tries to figure out the type of frauds that can be done in the organization and the possible clues about these kinds of frauds. Then internal auditor examines whether there are these kinds of symptoms in the entity. In this approach, which can also be considered as a hypothesis testing approach, the internal auditor creates a hypothesis and scrutinizes whether each one of the hypotheses is confirmed. When proactive methods are used to detect frauds, the greatest achievement is that the fraud is detected before it becomes actual (Albrecht, Albrecht, Albrecht & Zimbelman, 2012, p.169). Data mining is an effective technique for proactive internal audit and fraud audits (Giles, 2012, p.250).

There is no definite expectation from internal auditors to detect fraud and violations. (Musa, 2017, p.32). However, internal auditors analyze and evaluate whether there are risk elements such as pressure, opportunity, and rationalization in their audits. These evaluations are substantially carried out on the basis of auditors' professional judgment (Mengi, 2012, p.123).

Nowadays, internal auditors should prioritize proactive approaches as they perform audit functions. Thus it will be possible to efficiently grapple with fraud (Çatıkkaş & Çalış, 2010, p.156). The average loss that occurs on the basis of fraud types has significantly decreased in the last decade. Average losses that appear in the form of asset misappropriation, corruption and financial statement frauds decreased from \$150,000, \$538,000 and \$2,000,000 in 2006 to \$125,000, \$200,000 and \$1,000,000 in 2016 respectively (ACFE, 2006, p.10; ACFE, 2016, p. 12). This particularly significant decrease which takes place on the basis of corruption and financial statement fraud is noteworthy. This proves that the developments in the internal audit function had a deterrent effect on the fraud.

Today expectations about the prevention, detection, and reporting of frauds from internal audit units are even higher than that were in the past. But, organizations should not always expect internal audit to have the fraud investigation skills. Instead, internal audit should support the organization's anti-fraud management efforts by providing necessary assurance services over internal controls designed to detect and prevent fraud. However, if an internal audit is required to investigate fraud, the internal auditor should have the necessary skills and experience to investigate within the framework of his / her professional responsibilities. The internal auditor should not endanger the investigation and relevant evidence in this process (IIA, 2019, p.3). Some internal auditors can be trained on fraud types and subjected to certificate programs to give them the ability to combat fraud more effectively. Thus, internal auditors who gain expertise in fraud can successfully fulfill positive fraud audit outcomes in the entity.

4. A DETERMINATION BY CONTINUOUS AUDIT APPROACH BASED DATA MINING ON A POSSIBLE FRAUD CONCERNING THE BANKING SECTOR; A CASE STUDY

This chapter focused on embezzlement acts, the most common type of fraud in the Turkish banking sector. A case study on the detection of embezzlement actions using data mining techniques is presented. In this direction, a high number of banking transactions, which were randomly and realistically generated, were considered. It is demonstrated how to use the SQL programming language to detect transactions that are considered risky. In the central audit processes, the unusual transactions diverging from the routine operations of the customers are defined as risk factors. These transactions are considered abnormal and are referred to as 'scenarios' in the central audit work. These processes are converted into query language using SQL. Thus, it is possible to detect the corresponding process from a very high number of data in a very short time. The following steps were followed during the preparation of this case study;

- a. Production of a large number of proper data (30,000 customer transactions).
- b. An embezzlement action scenario with high probability.
- c. Transformation of the central audit scenario into SQL query language as a data mining method.
- d. Discovering related processes in the database by running SQL queries.

Descriptions of the above steps are respectively listed below.

4.1. Producing A Large Number of Realistic Data

Thousands of transactions are carried out in branches as the most widespread service units of the banks every day. Almost all of them are in the structure of credit and deposit transactions. In this direction, more than 330,000 data were produced so as to mirror the transactions that were established on a day to day basis in a bank and the database for the case study was created. Microsoft Excel was used in the data production process. This database represents more than 30,000 banking transactions. The Excel and SQL screenshots for the generated database are presented below.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S
1	Musteri AdSoyad	HesapNo	Islem	Tutar	Doviz	MuhasebeKaydi	Tarih	Saat	Yerlesim	OpId									
2	3021 Çalğan Taço	3021-2	VDYT	200000	1	1	21.09.2010	17:47:50	2	ZKAN50PA									
3	3021 Çalğan Taço	3021-7	NAKC	140000	1	1	25.05.2010	14:27:04	2	ZKAN2GSP									
4	3021 Çalğan Taço	3021-2	VVIP	23000	1	1	25.07.2010	17:06:19	2	ZKAN3GSP									
5	3021 Çalğan Taço	3021-2	VDHA	9500	1	1	25.09.2010	11:06:53	2	ZKAN1GSP									
6	3022 Rasif Akbyyk	3022-2	VDHA	21000	1	1	01.12.2010	16:08:32	2	ZKAN1GSP									
7	3022 Rasif Akbyyk	3022-2	VDCX	200000	1	1	02.12.2010	10:16:01	2	ZKAN1GSP									
8	3022 Rasif Akbyyk	3022-2	VDHA	5500	1	1	12.03.2010	10:59:12	2	ZKAN2GSP									
9	3022 Rasif Akbyyk	3022-4	EFKY	18000	3	1	18.06.2010	09:30:51	2	ZKAN2GSP									
10	3022 Rasif Akbyyk	3022-2	VDCX	170000	1	1	21.10.2010	11:29:59	2	ZKAN3GSP									
11	3023 Olcaytu Tanır	3023-1	NAKC	160000	1	1	01.09.2010	10:13:52	2	ZKAN6OYT									
12	3023 Olcaytu Tanır	3023-1	EFTG	14000	1	1	04.01.2010	13:14:12	2	ZKAN50PA									
13	3023 Olcaytu Tanır	3023-2	VDCX	17000	1	1	04.02.2010	10:49:12	2	ZKAN2GSP									
14	3023 Olcaytu Tanır	3023-2	VDKA	9000	1	1	06.06.2010	12:05:50	2	ZKAN1GSP									
15	3023 Olcaytu Tanır	3023-1	NAKY	17000	1	1	14.07.2010	11:56:12	2	ZKAN2GSP									
16	3023 Olcaytu Tanır	3023-3	EFKC	15000	2	1	18.11.2010	12:47:39	2	ZKAN2GSP									
17	3023 Olcaytu Tanır	3023-2	VDYT	11000	1	1	19.08.2010	12:47:51	2	ZKAN6OYT									
18	3023 Olcaytu Tanır	3023-1	NAKY	5000	1	1	19.09.2010	14:42:54	2	ZKAN3GSP									
19	3023 Olcaytu Tanır	3023-1	NVIP	6000	1	1	21.02.2010	12:17:46	2	ZKAN3GSP									
20	3023 Olcaytu Tanır	3023-2	VDYT	60000	1	1	26.03.2010	14:13:05	2	ZKAN3GSP									
21	3024 Vuska Kırmk	3024-1	NAKC	23000	1	1	08.03.2010	11:36:37	2	ZKAN50PA									
22	3024 Vuska Kırmk	3024-3	EFKC	10000	2	1	08.04.2010	11:22:44	2	ZKAN1GSP									
23	3024 Vuska Kırmk	3024-2	VDHA	4500	1	1	10.05.2010	14:58:30	2	ZKAN3GSP									
24	3024 Vuska Kırmk	3024-1	HVLG	4500	1	1	11.02.2010	14:27:52	2	ZKAN2GSP									
25	3024 Vuska Kırmk	3024-2	VDYT	240000	1	1	11.08.2010	14:40:53	2	ZKAN50PA									

Figure 3. Realistically Produced Banking Transaction Data

The necessary processing is done on the produced data with Excel and this data is made compatible with the SQL query. As shown in Figure, 30.021 banking transactions have been produced in accordance with reality.

Musteri	AdSoyad	HesapNo	Islem	Tutar	Doviz	MuhasebeKaydi	Tarih	Saat	Yerlesim	OpId
1	3021 Çalğan Taço	3021-2	VDYT	200000	1	1	2010-09-21	17:47:50	2	ZKAN50PA
2	3021 Çalğan Taço	3021-7	NAKC	140000	1	1	2010-05-25	14:27:04	2	ZKAN2GSP
3	3021 Çalğan Taço	3021-2	VVIP	23000	1	1	2010-07-25	17:06:19	2	ZKAN3GSP
4	3021 Çalğan Taço	3021-2	VDHA	9500	1	1	2010-09-25	11:06:53	2	ZKAN1GSP
5	3022 Rasif Akbyyk	3022-2	VDCX	200000	1	1	2010-12-01	10:16:01	2	ZKAN1GSP
6	3022 Rasif Akbyyk	3022-2	VDHA	5500	1	1	2010-12-02	10:16:01	2	ZKAN1GSP
7	3022 Rasif Akbyyk	3022-2	VDHA	5500	1	1	2010-03-12	16:59:12	2	ZKAN2GSP
8	3022 Rasif Akbyyk	3022-4	EFKY	18000	3	1	2010-06-18	09:30:51	2	ZKAN2GSP
9	3022 Rasif Akbyyk	3022-2	VDCX	170000	1	1	2010-10-21	11:29:59	2	ZKAN3GSP
10	3023 Olcaytu Tanır	3023-1	NAKC	160000	1	1	2010-09-01	10:13:52	2	ZKAN6OYT
11	3023 Olcaytu Tanır	3023-1	EFTG	14000	1	1	2010-01-04	13:14:12	2	ZKAN50PA

Figure 4. Transmission Of Banking Transaction Data To SQL Program

4.2. An Embezzlement Scenario Which Can Be Used in The Central Audit

This case study is based on an embezzlement scenario in the form of Payment from Savings Account “A” Belonging to “X” – Repayment from Savings Account “A” Belonging to “X” in Same Day. In the case of this potential fraudulent transaction, it is assumed that bank personnel has suspicious transactions on the account of a customer with a savings account in the branch. In this case, the bank personnel may have paid less amount than the interest income on the account to the customer at the bank branch. Thus, the employee may have used the confidence that the client has felt for him and in fact, he may have paid a lower amount than the interest income and have embezzled the rest of the accrued interest. Logically, repeated withdrawals from past due accounts on the same day is a rare situation. For this reason, such transactions are likely to be fraudulent.

4.3. Transformation of The Central Audit Scenario Into Sql Query Language As A Data Mining Tool

The SQL query of an embezzlement scenario in the form of Payment from Savings Account “A” Belonging to “X” – Repayment from Savings Account “A” Belonging to “X” in Same Day is below.

SQL Query:

```
select a.Musteri, a.AdSoyad, a.Islem, a.Tutar, a.Tarih, a.Saat, a.OpId, b.Musteri, b.AdSoyad, b.Islem, b.Tutar, b.Tarih, b.Saat, b.OpId from TransactionHistory a, TransactionHistory b
```

Where a.Islem = 'VDCK' and b.Islem = 'VDCK' and a.Musteri = b.Musteri and a.Tarih = b. Tarih and a.OpId = b.OpId and a.Doviz = b.Doviz and a.Saat < b.Saat

The English translation of the SQL query is as follows:

SQL Query as English:

```
select a.Customer, a.NameSurname, a.Transaction, a.Amount, a.Date, a.Time, a.OpId, b. Customer, b. NameSurname, b.Transaction, b.Amount, b.Date, b.Time, b.OpId from TransactionHistory a, TransactionHistory b
```

Where a.Transaction = 'VDCK' and b.Transaction = 'VDCK' and a.Customer = b.Customer and a.Date = b. Date and a.OpId = b.OpId and a.Currency = b.Currency and a.Time < b. Time

In the above SQL query, an assembly that satisfies all of the following points has been formulated:

- Both a and b transactions have the characteristic of VDCK (withdrawal of savings deposits) (a.Islem = 'VDCK' and b.Islem = 'VDCK'),

- The customer is the same person in both processes (a.Musteri = b.Musteri).
- The date is the same date in both processes (a.Tarih = b. Tarih).
- Both transactions are carried out by the same employee of the bank (a.OpId = b.OpId).
- The currency is the same currency in both processes (a.Doviz = b.Doviz).
- The first operation time is earlier than the second operation time (a.Saat < b.Saat).

4.4. Discovering Related Transactions in The Database By Running SQL Queries

The following results have been obtained after running the scenario converted to SQL query in the database. Screenshots of related records are presented below.

The screenshot displays the execution of a SQL query in Microsoft SQL Server Management Studio. The query is as follows:

```
select a.Musteri, a.AdSoyad, a.Islem, a.Tutar, a.Tarih, a.Saat, a.OpId, b.Musteri, b.AdSoyad, b.Islem, b.Tutar, b.Tarih, b.Saat, b.OpId
from TransactionHistory a, TransactionHistory b
where a.Islem = 'VDCK' and b.Islem = 'VDCK' and a.Musteri = b.Musteri and a.Tarih = b. Tarih and a.OpId = b.OpId and a.Saat < b.Saat
```

The results table shows the following data:

	Musteri	AdSoyad	Islem	Tutar	Tarih	Saat	OpId	Musteri	AdSoyad	Islem	Tutar	Tarih	Saat	OpId
1	1308	Mustafa Furkan Iğnay	VDCK	13000	2010-11-24	12:53:00	ZKANZGSPS	1308	Mustafa Furkan Iğnay	VDCK	1000	2010-11-24	13:41:34	ZKANZGSPS
2	1652	Ibrahim Candog Eki	VDCK	11000	2010-03-10	14:11:20	ZKANZGSPS	1652	Ibrahim Candog Eki	VDCK	500	2010-03-10	17:07:30	ZKANZGSPS
3	1998	Selma Kuloğlu	VDCK	7500	2010-10-23	11:46:04	ZKAN60YT	1998	Selma Kuloğlu	VDCK	250	2010-10-23	15:41:01	ZKAN60YT
4	3178	Ozdemir Oturum	VDCK	180000	2010-10-15	10:16:43	ZKAN1GSPS	3178	Ozdemir Oturum	VDCK	550	2010-10-15	12:44:37	ZKAN1GSPS

The status bar at the bottom indicates: Query executed successfully. PCSQLEXPRESS (11.0 RTM) pckaban (54) banking_sample 00:00:00 4 rows.

Figure 5. Execution Of SQL Query on Banking Transaction Data

The SQL screenshot above shows the records obtained as a result of running the relevant scenario. Accordingly, the transaction couple was discovered related to the scenarios defined as a fraud risk factor in the data of 30021 rows. Thousands of data points have been queried within seconds with the data mining technique applied using the SQL program and the fraud risks have been revealed. These transactions are shown below.

Table 2: Risk Records Obtained as A Result of SQL Query

Musteri (Customer)	AdSoyad (NameSurname)	İslem (Transaction)	Tutar (Amount)	Tarih (Date)	Saat (Time)	Opİd	Doviz (Currency)
1308	Mustafa Furkan Işınay	VDCK	13000	24.11.2010	12:53:00	ZXAN3GPS	1
1308	Mustafa Furkan Işınay	VDCK	1000	24.11.2010	13:41:34	ZXAN3GPS	1
1662	İbrahim Candaş Erki	VDCK	11000	10.03.2010	14:11:20	ZXAN2GPS	1
1662	İbrahim Candaş Erki	VDCK	500	10.03.2010	17:07:30	ZXAN2GPS	1
1998	Selma Kuloğlu	VDCK	7500	23.10.2010	11:46:04	ZXAN6OYT	1
1998	Selma Kuloğlu	VDCK	250	23.10.2010	15:41:01	ZXAN6OYT	1
3178	Özdener Özturan	VDCK	180000	15.10.2010	10:16:43	ZXAN1GPS	1
3178	Özdener Özturan	VDCK	550	15.10.2010	12:44:37	ZXAN1GPS	1

The data presented in the above table indicate that consecutive payments are made from customers' savings account within the same day. Accordingly, these transactions mean the following:

- 13.000 TRY had been paid from Mustafa Furkan Işınay's savings account by the ZXAN3GPS user code on 24.11.2010 at 12:53 and 1.000 TRY at 13:41.
- 11.000 TRY had been paid from İbrahim Candaş Erki's savings account by the ZXAN2GPS user code on 10.03.2010 at 14:11 and 500 TRY at 17:07.
- 7.500 TRY had been paid from Selma Kuloğlu's savings account by the ZXAN6OYT user code on 23.10.2010 at 11:46 and 250 TRY at 15:41.
- 180.000 TRY had been paid from Özdener Özturan's savings account by the ZXAN-1GPS user code on 15.10.2010 at 10:16 and 550 TRY at 12:44.

After the execution of SQL queries, the records must be examined in detail. In other words, it is necessary to further investigate the existence of a possible act of embezzlement in these transactions. Some studies to be done in this direction are as follows:

- If there is no customer signature on the receipt belonging to the second transaction, the conclusion will be that the transaction is not made by the customer. This transaction will be deemed to be fraudulent and employee's other actions will be examined in detail by interrogation of the relevant personnel. If the employee confesses to his/her offense, a handwritten confession will be taken and the examination will be deepened.
- If there is a signature on the receipt belonging to the second transaction, it will be checked whether the signature belongs to the customer. If there is any suspicion that the signature belongs to the customer, an interview will be held with the customer to decide whether

or not he/she has done this. If the customer declares that he/she has not done the transaction, personnel will be interrogated and attempts to reveal the actual nature of the transaction shall be made. If an employee confesses to an offense, a handwritten confession will be taken and further investigation is required. If the personnel does not make a confession, the corresponding receipts will be sent to the criminological examination to determine whether the signature on the receipts belongs to the customer. In the light of criminological results, examination methods will be determined.

- Even if there is a customer's signature on the receipt regarding the second transaction, if the employee performing the transaction exhibits suspicious behavior, the receipt concerning that transaction may have been previously unsigned. From this point of view, an interview will be carried out with the customer to find out whether the transaction was, in fact, performed by the customer. If the customer declares that they have not done this transaction, the employee will be interviewed in an attempt to reveal the true nature of the transaction. If there are blank, unsigned receipt forms belonging to other customers in the employee's possession, this will increase the suspicion on the employee. If an employee confesses to an offense, a handwritten confession will be taken and further examination will take place.

5. CONCLUSION

The central audit activities are aimed at determining situations that are divergent from routine banking transactions, which are called "scenarios". In other words, central audit activities focus on identifying transactions that are outside of the behavioral patterns that a customer would follow in an ordinary bank-customer relationship. Thus, out-of-the-norm operations are instantaneously detected using data mining techniques and fraudulent actions are effectively dealt with.

Central auditing provides a high level of efficiency in the fraud prevention processes of banks on the basis of the continuous audit methodology. While fraud prevention is based on a predominantly reactive approach in classical internal audit, the central audit is proactive in nature. Thus, it becomes possible to detect frauds before they take place or immediately after they occur.

The findings of this study show that accounting transactions that are suspected of embezzlement among the mass data in the banking sector, as a sector where excessively transactions are performed, can be easily identified by using these data analytical techniques. In the study, 4 fraud schemes with embezzlement indications were determined among 30021 data. In this respect, it can be said that data analysis techniques are critical in detecting fraud risks with a risk-oriented fraud audit approach. Data analytics applications, one of the most important functions of generalized audit software, enable effective fraud struggle with limited audit resources. The cost of time and human resources for the 30,021 data presented in

the study can be minimized by data analytical techniques. In addition, it can be said that the examinations carried out on 4 fraud schemes detected in the study and which have a relatively higher fraud risk potential will contribute to the effectiveness and efficiency of fraud audit activities.

Concepts such as Big Data, artificial intelligence, machine learning and industry 4.0 are at the center of intense interest today. These concepts carry business processes and job descriptions to the brink of a great change. There is a serious transformation under the influence of these developments both in internal audit processes and internal audit profession. Central auditing is gaining ground as a reflection in the banking sector of the lights-out/unmanned factories paradigm seen in the production sector. In this respect, central auditing points to the starting point of the internal audit activity to be carried out as unmanned, as well as, with the production to be made in the unmanned factory. Therefore, it can be said that an analogy for internal audit of the industry 4.0 concept, which centered on unmanned factories in production, is the unmanned audit. Thus, it is possible to combat mass transactions through an effective fraud prevention model, where central auditing takes place in the core.

REFERENCES

- Albrecht, Steve W., Albrecht, Chad O., Albrecht, Conan C. & Zimbelman, Mark F. (2012). *Fraud Examination*. USA: South-Western, Cengage Learning.
- Association of Certified Fraud Examiners (ACFE) (2006). *Report to the nations on occupational fraud and abuse*. Retrieved from https://www.acfe.com/uploadedFiles/ACFE_Website/Content/documents/2006-rtnn.pdf
- Association of Certified Fraud Examiners (ACFE) (2016). *Report to the nations on occupational fraud and abuse 2016 global fraud study*. Retrieved from <https://www.acfe.com/rtnn2016/docs/2016-report-to-the-nations.pdf>
- Bhambri, V. (2011). Application of data mining in banking sector. *International Journal of Computer Science and Technology*, 2 (2), 199-202.
- Bierstaker, J. L., Burnaby, P. & Thibodeau, J. (2001). The impact of information technology on the audit process: an assessment of the state of the art and implications for the future. *Managerial Auditing Journal*, 16 (3), 159-164.
- Bologa, A. R., Bologa, R. & Florea, A. (2013). Big data and specific analysis methods for insurance fraud detection. *Database Systems Journal*, 4 (4), 30-39.
- Buoni, A. (2012). *Fraud Detection in The Banking Sector*. Turku: TUCS.
- Chartered Institute of Internal Auditors (CIIA) (2014). *Risk Based Internal Auditing*. London. Retrieved from <https://global.theiia.org/standards-guidance/topics/Documents/201501GuidetoRBIA.pdf>

- Chitra, K. & Subashini, B. (2013). Data mining techniques and its applications in banking sector. *International Journal of Emerging Technology and Advanced Engineering*, 3(8), 219-226.
- Coderre, D. (2007). Recommendations for an effective continuous audit process. *Internal Auditor*, 17, 1-7.
- Coderre, D. (2008). *Internal Audit: Efficiency Through Automation*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Çatıkkaş, Ö. & Çalış, Y. E. (2010). Hile denetiminde proaktif yaklaşımlar. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 45, 146-156.
- Debreceňy, R., Lee, S. L., Neo, W. & Shuling Toh, J. (2005). Employing generalized audit software in the financial services sector: challenges and opportunities. *Managerial Auditing Journal*, 20(6), 605-618.
- Earley, C. E. (2015). Data analytics in auditing: opportunities and challenges. *Business Horizons*, 58(5), 493-500.
- Garanti Bank (GB) (2016). *2015 annual report*. İstanbul. Retrieved from <https://www.garantibbvainvestorrelations.com/en/images/pdf/Garanti-Bank-2015-Annual-Report.pdf>
- Giles, S. (2012). *Managing Fraud Risk: A Practical Guide for Directors and Managers*. United Kingdom: John Wiley & Sons.
- Golden, T. W., Steven L. S. & Mona, M. C. (2006). *A Guide To Forensic Accounting Investigation*. New York: John Wiley & Sons.
- Hillison, W., Pacini, C., Sinason, D., Carson, J. M. & Marlett, D. C. (2000). The insurance firm internal auditor as fraud-buster. *CPCU Journal*, 53(3), 168-180.
- İç Denetim Koordinasyon Kurulu. (İDKK) (2013). *Kamu İç Denetim Rehberi*. Ankara.
- Liang, D., Lin, F. & Wu, S. (2001). Electronically auditing EDP systems: With the support of emerging information technologies. *International Journal of Accounting Information Systems*, 2 (2), 130-147.
- Marks, N. (2010). Continuous auditing reexamined. *ISACA Journal*, 1, 1-5
- Marks, N. (2015). Modern Risk-Based Internal Auditing. *Internal Auditor-Middle East*, June 2015, 16-18.
- Memiş, M. Ü. & Tüm, K. (2011). Sürekli denetim süreci ve iç denetim ile ilişkisi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 37, 145-162.
- Mengi, B. T. (2012). Hile denetiminde yetkinliklerin değerlendirilmesi – hile karosu. *Mali Çözüm Dergisi*, 114, 113-128.
- Musa, H. (2017). The risk of fraud and the role of internal audit. *Internal Auditor-Middle East*, March 2017, 30-33.

- O'reilly, A. (2006). Continuous auditing: Wave of the future?. *Corporate Board*, 27(160), 24-26.
- Önce, S. & İşgüden, B. (2012). İç denetim faaliyetinin gelişen ve değişen bilgi teknolojileri ortamı açısından değerlendirilmesi: IMKB-100 örneği, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 17, 38-70.
- Özbek, Ç. (2012). *İç Denetim, Kurumsal Yönetim, Risk Yönetimi, İç Kontrol*. İstanbul: Türkiye İç Denetim Enstitüsü Yayınları.
- Pricewaterhousecoopers (PWC) (2012). *Internal audit 2012 – asia pasific supplement*. Hong Kong. Retrieved from <https://www.pwc.com/sg/en/advisory/assets/publication-internal-audit-2012asiapac.pdf>
- Rahman, R. A. & Anwar, I. S. K. (2014). Effectiveness of fraud prevention and detection techniques in malaysian islamic banks. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 145, 97-102.
- Ramamoorti, S. & Dupree, J. (2010). Continuous controls monitoring can help defer fraud. *Financial Executive*, 26(2), 66-67.
- Rezaee, Z., Sharbatoghlie, A., Elam, R. & Mcmickle, P. L. (2002). Continuous auditing: building automated auditing capability. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 21(1), 147-163.
- Searcy, D. L., Woodroof, J. B. & Colson, R. H. (2003). Continuous auditing: leveraging technology. *CPA Journal*, 73(5), 46-48.
- Tang, F., Norman, C. S. & Venzryk, V. P. (2017). Exploring perceptions of data analytics in the internal audit function. *Behaviour & Information Technology*, 36(11), 1125-1136.
- Teeter, R. A., Alles, M. G. & Vasarhelyi, M. A. (2010). The remote audit: a research framework. *Journal of Emerging Technologies in Accounting*, 7(1), 73-88.
- The Chartered Institute of Management Accountants (CIMA) (2009). *Fraud risk management a guide to good practice*. London. Retrieved from https://www.cimaglobal.com/Documents/ImportedDocuments/cid_techguide_fraud_risk_management_feb09.pdf
- The Institute of Internal Auditors, The American Institute of Certified public accountants and Association of Certified Fraud Examiners (IIA-AICPA-ACFE) (2008). *Managing the Business Risk of Fraud: A Practical Guide*. Florida. Retrieved from https://www.acfe.com/uploadedFiles/ACFE_Website/Content/documents/managing-business-risk.pdf
- The Institute of Internal Auditors. (IIA) ((2009). *Internal Auditing and Fraud*. Florida.
- The Institute of Internal Auditors. (IIA) (2011). *Global Technology Audit Guide (GTAG) 16: Data Analysis Technologies*. Florida.
- The Institute of Internal Auditors. (IIA) (2015). *Global Technology Audit Guide (GTAG) 3: Continuous Auditing: Coordinating Continuous Auditing And Monitoring To Provide Continuous Assurance*. Florida.
- The Institute of Internal Auditors. (IIA) (2016). *International Standards For The Professional Practice of Internal Auditing-Standards*. Florida.

- The Institute of Internal Auditors (IIA). (2019). *Fraud and internal audit – assurance over fraud controls fundamental to success. IIA Position Paper*. Florida. Retrieved from <https://global.theiia.org/about/about-internal-auditing/Public%20Documents/Fraud-and-Internal-Audit.pdf>
- Halkbank (HB). (2009). *2008 annual report*. Ankara. Retrieved from https://www.halkbank.com.tr/images/channels/English/investor_relations/financial_info/Annual_reports/halkbank2008_1.pdf
- Halkbank (HB). (2016). *2015 annual report*. İstanbul. Retrieved from https://www.halkbank.com.tr/images/channels/English/investor_relations/financial_info/Annual_reports/2015_annual_report.pdf
- The Institute of Internal Audit – Turkey (TİDE) (2016). *Sawyer's İç Denetçiler İçin Rehber, Cilt 2: İç Denetim Süreçleri ve Yöntemleri*. İstanbul.
- İşbank (İB) (2016). *2015 annual report*. İstanbul. Retrieved from https://www.isbank.com.tr/EN/about-isbank/investor-relations/publications-and-results/annual-reports/Documents/Isbank_2015.pdf
- Vakıfbank (VB) (2016). *2015 annual report*. İstanbul. Retrieved from https://www.vakifbank.com.tr/documents/finansal/Annual_Report_2015.pdf
- Uzun, A. K. (2002). Muhaberat teftişinden e-posta denetimine. *TİDE İç Denetim Dergisi*, 5, 37-38.
- Uzun, A. K. (2009). Şirketlerde iç kontrollerin yeterliliğinde iç denetimin rolü. *Active Bankacılık ve Finans Dergisi*, 62, 1-8.
- Vona, L. W. (2008). *Fraud Risk Assessment: Building A Fraud Audit Program*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Ziraat Bank (ZB). (2008). *2007 annual report*. Ankara. Retrieved from <https://www.ziraatbank.com.tr/en/Investor-Relations-ZB/Financials/Documents/AnnualReport2007.pdf>
- Ziraat Bank (ZB). (2016). *2015 annual report*. Ankara. Retrieved from <https://www.ziraatbank.com.tr/en/Investor-Relations-ZB/Financials/Documents/AnnualReport2015.pdf>

LÜKS GİYİM MARKALARINDA SOSYAL MEDYA İLGİLENİMİ, MARKA DEĞERİ VE MARKA TERCİHİ İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA*

A SURVEY RESEARCH ON THE RELATIONSHIP OF SOCIAL MEDIA
ENGAGEMENT, BRAND EQUITY AND BRAND PREFERENCE IN LUXURY
CLOTHING BRANDS

Tuğba UZUNKAYA** 

Cemal YÜKSELEN*** 

Öz

Rekabetin yoğunlaştığı ve markaların sürekli arttığı günümüz pazar koşullarında işletmeler, değişen tüketici istekleri karşısında markalarına daha fazla önem vermektedirler. İşletmeler marka değerini arttırarak, tüketicilerin marka tercihini etkileyebilirler. Bir markanın değeri yalnızca markaya biçilen parasal değeri değil, markaya karşı tüketici tutumu, bakış açısı gibi maddi olmayan değerleri de kapsamaktadır. Bilişim teknolojilerinin gelişmesiyle ivme kazanan sosyal medya da tüketicilerin marka tercihini etkileyen bir başka önemli faktördür. Bu noktadan hareketle araştırmanın amacı, lüks giyim markalarında, sosyal medya ilgilenimi, marka değeri ve marka tercihi arasındaki ilişkilerinin, hedonik ve faydacı değer temelli satın alma yaklaşımına göre farklılık gösterip göstermediğini incelemektir. Araştırma, Kocaeli'de 18 yaş ve üzeri lüks giyim markalarını kullanan tüketiciler üzerinde uygulanmıştır. Araştırma bulgularına göre, lüks markalarda, sosyal medya ilgileniminin marka farkındalığına, algılanan kaliteye, marka imajına ve marka sadakatine etkisi, hedonik ve faydacı değere göre farklılık göstermemektedir. Marka farkındalığı, marka imajı, algılanan kalite ve marka sadakatinin marka tercihinin etkisi de, hedonik ve faydacı değere göre farklılık göstermemektedir.

* Makale, doktora tez çalışmasından yararlanılarak hazırlanmıştır.

** Beykent Üniversitesi, İşletme Yönetimi Bölümü, E-mail:uzunkayatugba@gmail.com

*** Beykent Üniversitesi, İşletme Yönetimi Bölümü, E-mail:yukseleccemal@gmail.com

Anahtar Kelimeler: Sosyal Medya İlgilenimi, Marka Değeri, Marka Tercihi, Lüks Markalar, Hedonik Değer, Faydacı Değer.

Abstract

In today's market conditions where the competition has become intense and the brands have been increasing constantly, the enterprises emphasize more on their brands in the face of changing consumer demands. The enterprises can influence the brand preferences of the consumers by increasing brand equity. The value of a brand includes not only the monetary value of the brand but the intangible values such as the attitudes, points of view of the consumers towards the brand. Social media, which has gained momentum with the development of information technologies, is another important factor affecting the consumer brand preferences. From this point of view, the aim of the study is to examine whether the relationships between social media engagement, brand equity, and brand preference in luxury clothing brands differ from the hedonic and utilitarian value-based purchasing approach. The study was conducted on consumers using luxury clothing brands aged 18 and over in Kocaeli. According to the findings, in luxury brands, the impact of social media engagement on brand awareness, perceived quality, brand image and brand loyalty does not differ by hedonic and utilitarian value. The impact of brand awareness, brand image, perceived quality and brand loyalty on brand preference does not differ from the perspectives of hedonic and utilitarian value.

Keywords: Social Media Engagement, Brand Equity, Brand Preference, Luxury Brands, Hedonic Value, Utilitarian Value.

1. GİRİŞ

Küreselleşmenin etkisiyle birlikte markalar arasındaki rekabet her geçen gün artarak, markaların farklılık yaratmalarını ve değişen tüketici isteklerini karşılayarak; mevcut müşterilerini, sadık müşteri konumuna getirmelerini zorlaştırmaktadır. Tüketiciler teknolojik ilerlemenin sağladığı avantajlardan yararlanarak, markalar hakkında daha fazla bilgi edinip, markaları birbirleriyle kıyaslayabilmektedir. Bu markalar arasında farklılık yaratan, beğendikleri, ilgi duydukları, yüksek düzeyde algıladıkları kaliteye ve olumlu bir imaja sahip markaları tercih etmektedirler. Başka bir ifadeyle, marka değerinin bileşenleri olan marka farkındalığı, algılanan kalite, marka imajı ve marka sadakati, tüketicilerin tercihlerinde etkili faktörler olarak pazarlama yöneticilerinin odaklandıkları konular haline gelmiştir.

Rekabetin yoğunlaştığı ve alternatif markaların sürekli arttığı pazar koşullarında, işletmeler marka değerini arttırarak, tüketicilerin marka tercihini yönlendirebilirler. Bir markanın değeri yalnızca tüketicilerin markaya ödemeye razı olduğu fiyatı değil, aynı zamanda markaya karşı tüketici tutumu, markaya bakış açısı gibi maddi olmayan değerleri de kapsamaktadır. İletişim teknolojisinin yaygınlaşmasıyla tüketicilerin birbirleriyle iletişime geçmeleri, markayla ilgili deneyim ve bilgilerini paylaşmaları, kullandıkları markaları birbirlerine tavsiye etmeleri gibi eylemler de marka değerini yansıtmaktadır.

Bilişim teknolojilerinin gelişmesiyle birlikte dünya genelinde ivme kazanan ve insanların yaşamlarının bir parçası haline gelen sosyal medya, tüketicileri etkileyen çok önemli bir unsur haline gelmiştir. Literatürde yeni bir kavram olan sosyal medya ilgilenimi, içerik oluşturmak, oluşturulan içerikleri tekrar paylaşmak, beğenmek, yorum yapmak gibi eylemler aracılığıyla diğer kullanıcılarla iletişimde bulunmak ve topluluklar oluşturmak da dahil olmak üzere etkileşim içerisinde ölçülen bir kavramdır. Sosyal medya ilgilenimi ile markalar sosyal ağlar üzerinden daha fazla kitleye erişebilme imkanına sahiptir. Bu platformda kullanıcılar için markaya yönelik ilgi çekici, eğlenceli günlük paylaşımlarda üretilerek, tüketiciler markaya yönlendirebilir. Sosyal medya ilgilenimi bu bağlamda, marka değerini ve marka tercihini etkileyen önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Sosyal medyada popülerliğini artıran ve kullanıcıların ilgisini çekerek, geçmişten bugüne kadar tüketicilerin vazgeçilmezlerinden biri olan lüks kavramı, farklı yaş gruplarında ya da farklı statülerde olan tüm tüketicilerin kendilerini ayrıcalıklı ya da özel hissetmelerini sağlamaktadır.

Literatürde lüks markaların marka sadakati, marka farkındalığı, olumlu bir imaj ve yüksek kalite düzeyiyle ilişkilerini ortaya koyan çok sayıda araştırma bulunmaktadır. Bu noktadan hareketle gerçekleştirilen araştırmanın amacı, lüks giyim markalarında sosyal medya ilgilenimi, marka değeri ve marka tercihi arasındaki ilişkiyi belirlemektir. Marka değeri; marka farkındalığı, marka imajı, algılanan kalite ve marka sadakati bileşenlerinden oluşmaktadır. Sosyal medya ilgileniminin marka değerine etkisi, bu bileşenler baz alınarak test edilmiştir. Lüks markalarda hedonik değer rolünü ortaya koyan araştırmalar bulunmakta olup, bu araştırmada hedonik ve faydacı değer marka tercihi ve marka değeri üzerindeki etkisi incelenmiştir.

Araştırmada literatürde yer alan çalışmalar esas alınarak model oluşturulmuş olup, Kocaeli’de 18 yaş ve üzeri lüks giyim markalarını kullanan tüketiciler üzerinde araştırma uygulanmıştır. Uygulamaya geçmeden önce araştırma konusu olacak markaları belirlemek amacıyla Kocaeli’deki alışveriş merkezlerinde ve İzmit kent merkezinde markalar taranarak, satılan giyim markaları belirlenmiştir. Bu amaçla Kocaeli’de Gebze Center, 41 Burda, Outlet Center, Arasta Park, Ncity, Dolphin Center, Symbol Yaşam Merkezi alışveriş merkezlerinde ve İzmit kent merkezinde tarama yapılmıştır. Burada tespit edilen markaların lüks olup olmadıklarına ilişkin algı için tüketiciler düzeyinde bir anket yapılmıştır. Bu ankette tüketicilere markalar verilerek, kendilerine göre lüks olup olmadıkları sorularak kontrol yapılmıştır. Bu kontrol sonunda lüks markalar tam olarak saptanarak ana araştırmada cevaplayıcılara yöneltilmiş, belirtilen lüks markalardan en az birisini sosyal medyada izleyen veya kullananların cevap vermeleri istenmiştir.

Literatürde bu kapsamda bir modeli ortaya koyan herhangi bir çalışma mevcut değildir. Genellikle sosyal medya reklamlarının marka değerini oluşturan bileşenlerden herhangi birisi ve/veya marka sadakati üzerinde ya da satın alma davranışına etkisi konularında çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmanın özgün olmasının nedenlerinden birisi, lüks markaları

kapsayan böyle bir çalışmanın literatürde bulunmamasıdır. Öte yandan, lüks markaların satın alma davranışı üzerinde hedonik değerini ortaya koymaktadır. Bu çalışmaya hedonik değer yanı sıra faydacı değer de alınmıştır. Araştırma kapsamında hangi değerlerin önem taşıdığı belirlenerek hedonik ve faydacı değerlerin etkisi araştırılmıştır. Çalışma bu yönüyle de özgün niteliktedir. Araştırmalarda, marka değeri çoğu zaman dört bileşen yerine tek bir değişken olarak geliştirilen ölçekle ölçülen kavram olarak incelenmektedir. Bu çalışma, marka değerini birden çok değişkenle birlikte ele alan ve aralarındaki etkileşimi de göz önünde bulunduran, geniş ölçekli marka değeri araştırmasıdır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Sosyal Medya İlgilenimi

Sosyal medya, “Web 2.0 teknolojileri üzerine kurulan, daha derin sosyal etkileşime, topluluk oluşumuna ve işbirliği projelerini başarmaya imkan sağlayan web siteleridir” (Kırık, 2012, s.93). Sosyal medya, “içeriği kullanıcılar tarafından oluşturulan ve paylaşılan sanal topluluklardır”. Dolayısıyla, sosyal medya, “içeriği bireyler tarafından oluşturulan haber, fotoğraf, video ve podcastlerin sosyal medya web siteleri aracılığıyla sunulduğu, katılımcı online medyadır” (Köksal & Özdemir, 2013, s.325). Teknoloji tabanlı sosyal medya, tüketicilerin ürün/hizmet ya da marka deneyimi yaşamalarına aracı olabileceği gibi karşılıklı etkileşim ile başkalarının algılarını, duyu ve düşüncelerini de etkileyebilen iletişim odaklı bir platformdur. Sosyal medya kullanıcıları, herhangi bir sınırlamaya maruz kalmadan kendilerini ifade edebilir ve içerikleri yaratıp paylaşımında bulunabilirler. Bunun yanı sıra sosyal medya, insanlar arasındaki etkileşimi artırarak onlara toplu olarak hareket etme imkanı da sağlamaktadır. Sosyal medya kullanıcıları, kullandıkları uygulamalarda, gruplar oluşturarak daha hızlı iletişime geçip, bilgi paylaşımında bulunmaktadırlar. Bu gruplar marka, eğitim, sosyal etkinlikler gibi birçok alandaki konuyla alakalı içeriklerden oluşabilmektedir.

Tüketicilerin sosyal medya kullanım oranının artmasıyla, şirketler önemli miktarda bilgi edinmektedirler. Sosyal medyadaki kullanıcı hesapları, “tüketicilerin yaşam tarzları, ilgi alanları, marka veya ürünler hakkındaki duyu ve düşüncelerini ya da paylaşımları içermesinin yanı sıra satın alma kayıtlarını, pazarlama kampanyalarındaki geri dönüşleri ve web ziyaretlerini içeren verileri de” kapsamaktadır. Bu veriler doğrultusunda işletmeler, ürün veya markalarıyla ilgili yeni stratejiler oluşturabilir ya da mevcut stratejilerini bu doğrultuda geliştirebilirler. Bu bilgiler ve stratejiler, işletmelere rekabet avantajı sağlamaktadır (Bashir, Papamichail & Malik, 2017, s.177). Sosyal medya araçlarının kullanıcılarına sunduğu çeşitli uygulamalarla tüketiciler yaptıkları eylemlerden, duyu ve düşüncelerine kadar her şeylerini paylaşmak ve diğer kullanıcıların bu paylaşımları görmelerini istemektedirler. Sosyal medya, işletmelerin tüketicilere birden fazla ürün ya da hizmetleriyle ilgili kampanyalarını,

duyurularını, yeniliklerini, gelişmelerini aynı anda ve hızlı bir şekilde aktarabileceği büyük bir pazar hacmine sahiptir. Sosyal medya bunu gerçekleştirmenin en maliyetsiz, hızlı ve kolay yoludur.

Sosyal medya, markalara; tanıtım faaliyetleri, farkındalık oluşturma, satış, satış sonrası tüketicilerin ürün ve hizmetlere karşı memnuniyetlerini takip etme, yeni gelişmeleri takip etme ve müşterilerin yeni gelişmeler hakkında bilgilendirme, müşterilerle iletişim kurma... gibi birçok konuda imkanlar sunmaktadır. Bu özellikleri ile sosyal medya ortamlarının doğru kullanımı ve takibinin düzenli olarak yapılması işletmeler için oldukça önemlidir. Markaların sosyal medya pazarlaması çerçevesinde, farklı sosyal ağları kullanarak tüketiciler için değer yaratmalarının önemi, yapılan araştırmalarla desteklenmiştir. Güçlü bir marka değerinin yaratılması, tüketicilerin alternatif markalar arasından belirli bir markaya karşı olumlu tutumlar sergilemesini sağlayıp, markayı satın alma isteğini artırmaktadır. Tüketicilerin markayla kendilerini özdeşleştirmeleri, markayı kendilerine yakın bulmaları ise, markayı tercih etmelerini ve satın alma davranışını gerçekleştirmelerini sağlamaktadır. Sosyal medya pazarlaması, “satın alma sonrası kararlarla ilgili ürün ve markaların ölçme yapabildikleri, bireysel satın alma sürecinin her aşamasında tüketicileri etkileyebilen ve onlara dokunabilen tek pazarlama formudur” (Whiting & Deshpande, 2016, s.84).

Sosyal medya uygulamaları aracılığıyla işletmelerin markalarını duyurması, markalarının farklılıkları hakkında geniş kitlelere erişmesi, çok daha hızlıdır. Markanın, iletmek istediği mesajı, sosyal medya aracılığıyla tüketiciye ulaştırması, markanın varlığından haberdar etmesi, tüketicilerin markaya olan tutumunu etkileyerek zihinlerindeki marka imajını şekillendirmektedir. Bunun yanı sıra algılanan kalite düzeyinin yüksek olması, tüketicilere daha az riskli gelebileceği gibi, yüksek bir marka imajını da çağrıştırabilir. Bu faktörler tüketicilerin markayı tercih etmesini ve marka sadakati oluşturmalarını olumlu yönde etkilemektedir.

İlgilenimi, “tüketçinin işletmelerle olan ilişkisinde fiziksel, bilişsel ve/veya duygusal durumunun düzeyidir”. Dolayısıyla, “belirli faaliyetler ve işletmenin sunduklarıyla tüketici etkileşiminin ilgilenim kaynakları gibi nasıl faaliyette bulunabileceğini sergilemektedir” (Geissinger & Laurell, 2016, s.178). “Markanın yüksek düzeyde tüketiciye odaklanması ve marka ile tüketici arasındaki duygusal bağın geliştirilmesi”, ilgilenimin merkezindeki temel iki düşünceyi oluşturmaktadır (Mollen & Wilson, 2010, s.923).

Markalar sosyal medya pazarlaması çerçevesinde hem markalarla müşterileri arasındaki hem de müşterilerinin kendi aralarındaki bilgi akışını yaratabilirler. Sosyal medya pazarlaması üzerinden çeşitli sosyal ağlar kullanılarak, markayla müşteri arasındaki etkileşim ve ilgilenim düzeyi arttırılabilir. Tüketiciler bu şekilde markayla ilgili daha fazla yorum, beğeni ve paylaşım yaparak, sosyal medyadaki içeriklere odaklanırlar. Artan ilgilenim düzeyi, tüketicilerin markaya odaklanma düzeyini ve marka değerini arttırmaktadır. Sosyal medya

İlgileniminin artması yalnızca marka için manevi değeri değil, maddi değer yaratılmasını da sağlamaktadır.

Sosyal medyada ilgilenim ise, “retweet, içerik oluşturma, oluşturulan içerikleri tekrar paylaşma, beğenme, yorum yapma gibi eylemler aracılığıyla diğer kullanıcılar ile sohbet etmek de dahil olmak üzere etkileşim içerisinde ölçülür ve çeşitli şekiller alabilir”. Sosyal medya ilgilenim oranını ölçmek için farklı göstergeler kullanılmıştır. Örneğin, bir mesajın aldığı etkileşimin sayfanın beğeni sayısına (Facebook için) veya izleyici sayısına (Twitter) bölünmesi ile hesaplanabilir (Hwong, Oliver, Kranendonk, Sammut & Seroussi, 2017, s.484). Sosyal medya ilgilenimi paylaşım, beğeni, yorum gibi eylemlerin yanı sıra “forum toplulukları ve tartışmalarda ilgilenimi artırmak ve bilgi iletmek için en iyi yollardan birisidir” (Kwon, Min, Geringer & Lim, 2013, s.111).

Pazarlamaya ilişkin ilgilenim, dört adımdan oluşan bir süreçtir. Bunlar, “bilişsel ilgilenim, duygusal ilgilenim, davranışsal ilgilenim ve sosyal ilgilenimdir” (Wang, Kim, Xiao & Jung, 2017, s.150). “Bilişsel ilgilenim, ticari işletmeler, markalar, online sosyal ağlar, marka toplulukları üzerinden belirli objeyi işleme dahil etmek, objeye yoğunlaşmak ve ilgi çekmek aracılığıyla tüketicinin objeyle ilgilenim seviyesiyle ilişkilidir. Örneğin, marka ilgilenimi bağlamında bilişsel ilgilenim, tüketicinin belirli bir markaya yönelik ilgisidir. Duygusal ilgilenim, objeye duyulan ilgiden kaynaklanan gösteriş ve esinlenme olarak bilinen duygusal aktivite alanıdır. Örneğin, marka ilgilenimi bağlamında duygusal ilgilenim, belirli bir markaya karşı tüketicinin kararlılığı ya da bağlılığıdır. Davranışsal ilgilenim, marka bağlamında değerlendirildiğinde, belirli markayı satın almak ya da belirli bir markaya karşı eyleme geçmek olarak ifade edilmektedir” (Tarute, Nikou & Gatautis, 2017, s.147). Wang vd. (2017, s.150), sosyal ilgilenimi, sosyal medya ilgilenimi olarak davranışsal ilgilenime yakın bir kavram şeklinde ele almış ve tüketicinin, markanın web sayfasına yönelimi, takibi, beğenme davranışı ve çevresiyle paylaşma düzeyi şeklinde ifade etmiştir. İşletmeler, kendi hesapları üzerinden günlük paylaşımlar yaparak, takipçileriyle iletişime geçerek marka farkındalığını arttırabilirler. Tüketicilerin sosyal medya üzerinden yaptıkları olumlu ya da olumsuz yorumları takip ederek, duyarlı bir şekilde konuya yaklaşmaları, sosyal medya ilgilenimini arttırmaktadır. İşletmeler, sınırları ortadan kaldıran sosyal medya aracılığıyla, markaya merakı olan tüketicileri teşvik edebilir ve sosyal medya ilgilenimini arttırabilirler.

2.2. Marka Değeri ve Bileşenleri

Marka değerini birçok araştırmacı farklı tanımlarla ifade etmiştir. Marka değerine ilişkin ortak kabul gören bir tanım olmamakla beraber, marka değerinin, “markanın ürüne kazandırdığı ek değer” olarak ifade edilmesi, araştırmacılar tarafından genel kabul görmektedir. Güçlü marka değeri, işletmelere başarılı marka uzantısı için imkan sağlamakla birlikte, rakip markaların tutundurma faaliyetleri karşısında dayanıklılık elde etmesini sağlamaktadır. Aynı zamanda güçlü marka değerine sahip işletmeler, rakip markaların piyasaya girmesini

engelleyerek, rekabetçi avantaj kazanmaktadırlar (Baalbaki & Guzmán, 2016, ss.230-231). Marka değeri tüketicilerin bir markaya biçtiği tutar olarak işletmeye kazandırdığı değer in ötesinde; tüketicinin markaya bakış açısını, markanın tüketicinin zihninde yarattığı farklılığı, markayla oluşturduğu bağı içeren geniş bir kavramdır. Güçlü bir marka değeri, tüketicilerin marka tercihlerini ve satın alma davranışlarını yönlendirirken, işletmelerin de pazarı etkilemesini sağlamaktadır.

Bu çalışmada konu olan tüketici temelli marka değerinin boyutunu, bazı çalışmalar “fonksiyonel ve sembolik” olarak ele almaktadır. Fonksiyonel boyut, “ürün veya hizmetlerin tüketicilerin ihtiyaçlarını nasıl karşıladığını ifade eden markalı ürünlerin performansı ve fonksiyonel özelliklerdir. Marka değerinin ikinci boyutu ise, imaj çağrışımları gibi markaya yönelik soyut (manevi) bakış açısıdır” (Delassus & Descotes, 2012, s.118). Bir markanın değeri yalnızca tüketicilerin markaya ödemeye razı olduğu fiyat değil, markaya karşı tüketici tutumu, markaya bakış açısı gibi maddi olmayan değerleri de içermektedir. İletişim teknolojisinin yaygınlaşmasıyla tüketicilerin birbirleriyle iletişime geçmeleri, markayla ilgili tecrübe ve bilgilerini paylaşmaları, kullandıkları markaları birbirlerine tavsiye etmeleri gibi eylemler de marka değerini yansıtmaktadır. Tüketicilerin çevresinden, ailesinden, çeşitli iletişim araçlarıyla farklı kanallardan marka ile ilgili olumlu ya da olumsuz düşünceler edinmesi, markaya karşı hissettiği yakınlık, markanın sergilediği pazarlama çabaları, tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılama düzeyi gibi birçok faktör, tüketicinin zihninde marka değerinin şekillenmesini sağlamaktadır.

Daha önce yapılan çalışmalar, “marka değerinin boyutları olan marka farkındalığı, algılanan kalite ve marka sadakati, markanın karlılık performansı ve marka pazar performansı ile olumlu olarak ilişkilendirilmektedir” (Mohan & Sequeira, 2016, s.15). Konecnik ve Gartner (2007) ise, “marka farkındalığı, marka imajı, algılanan kalite ve marka sadakatini dahil eden bir modelle” marka değerini açıklamıştır (Konecnik & Gartner, 2007, s.402). Sosyal medya aracılığıyla marka değeri olumlu şekilde arttırılarak, tüketicilerin marka tercihi arttırılabilir. Dolayısıyla, markaların, gerek rekabetçi konumlarını korumaları, gerekse pazar payını arttırmaları açısından, marka değeri ve bileşenleri, son derece önemli bir kavramdır.

Marka farkındalığı, “farklı koşullar altında tanımlamak ve hafızada marka ismi, logosu, sembolü vb. ilişkilerle bağlantı kurmak üzere, markayı tanıma ve hatırlama yeteneğidir” (Çıfci, Ekinci, Whyatt, Japutra, Molinillo & Siala, 2016, s.3741). Yapılan çalışmalar, marka farkındalığının “tüketicilerin marka tercihini ve pazar payını olumlu şekilde etkilediğini” ortaya çıkarmıştır. Bunun yanı sıra marka farkındalığının, “markayı akılda tutmayı ve oranını da arttırdığını” bulmuşlardır. Marka farkındalığı, “alıcıları satın alma davranışlarını gerçekleştirirken, markaya ve marka sadakatine teşvik edebilir; ayrıca o markaya karşı tüketicilerin olumlu bir tutum içerisine girmelerine ve yüksek düzeyde satın alma niyetine öncülük eder” (Liu, Wong, Tseng & Chang, 2017, s.194). Markalar, iletişim kanallarını kullanarak, rakiplerinden farklı oldukları noktaları, tüketicilerin zihninde yer edecek şekilde

oluşturmalıdırlar. Marka değerinin yaratılmasında, tüketicilerin markanın varlığından ve sahip olduğu özelliklerden haberdar olmasını sağlayan marka farkındalığını yaratmak, alternatif markalar arasından markayı farklı kılacak ürün veya hizmetleri geliştirmek, tüketicilerin sosyal hayatlarında ya da iletişim araçlarında marka hakkında olumlu yorum yapmalarını sağlayacak pazarlama çabalarını gerçekleştirmek, markalar için oldukça önemlidir. Dolayısıyla, markaların doğru stratejiler geliştirerek, marka farkındalığını arttırmalıdır. Markaya yönelik reklam harcamaları ve tutundurma gibi pazarlama çabalarını gerçekleştirerek, iletişim kanallarını etkin kullanarak, bu iletişim kanallarındaki tüketiciler arasındaki etkileşimden yararlanarak markanın sunduklarını, fiziksel özelliklerini, farklılığını, kattığı değeri tüketicilere duyurarak; tüketicilerin markayı tercih etmesini sağlayabilirler. Artan marka farkındalığı işletmenin kar marjını ve pazar hacmini olumlu yönde etkileyerek, rekabetçi konumunu güçlendirmektedir.

Marka değerinin bileşenlerinden olan marka imajı, “yalnızca ürün ya da hizmet kalitesi ve fiyat gibi objektif faktörlere değil, aynı zamanda psikolojik fayda sağlamaya, sosyal statüyü göstermeye, müşterileri diğerlerinden farklı kılmaya ve markayla ilgili duygusal ve zihinsel algılar yaratmaya odaklanmaktadır” (Erdil, 2015, s.198). Markalar sundukları ürün ve hizmetlerle, tüketicilerin ihtiyaçlarını gidermenin ötesinde güçlü bir marka imajıyla, tüketicilerin istek ve beklentilerini karşılayan, sosyal çevresine ve statüsüne uygun bir şekilde tüketiciyi memnun eden faydalar sağlayarak, tüketicileri tatmin etmektedirler. Markaların tüketicilere sundukları ürün ya da hizmetlerin niteliklerini, faydalarını değerleyen tüketiciler, satın alma sürecinde bu doğrultuda hareket ederler. Daha önce yapılan çalışmalara göre, olumlu bir marka imajı, “işletmelerin marka konumu kurmaları için yardımcı olur, markanın pazar performansını güçlendirir ve rekabetten markayı korur” (Nyadzayo & Khajehzadeh, 2016, s.264). Ayrıca olumlu bir marka imajı, ağızdan ağıza söylemlerin olumlu yönde olması, prestij ürün fiyatı sağlaması, sadakati artırma gibi tüketicilerin davranışlarını olumlu bir şekilde etkiler. Birçok başarılı işletme, marka imajı düşük olan işletmeleri bünyesine katarak, güçlü marka imajıyla pazar payını artırmaktadır (Hsiang-Ming, Ching-Chi & Cou-Chen, 2011, s.1094). Marka imajı daha çok soyut çıktılarla değerlendirilmesine rağmen, somut olarak işletme açısından finansal çıktılar sağlamaktadır. Özellikle dijital ortamlarda, markalar tutundurma çabalarını güçlendirerek, tüketicilerin bu markaları kullanmasıyla, markanın yaratacağı işlevsel faydanın ötesinde, tüketicilere nasıl prestij ve statü kazandıracağına ilişkin marka imajıyla, ürüne olan talebini ve pazardaki rekabetçi konumunu artırmaktadır. Güçlü bir marka imajı, markaların daha fazla talep edilmesini sağlarken; işletmenin, satış ve karını arttırmaktadır.

Algılanan kalite, “bir ürün kalitesine ilişkin tüketicinin algısıdır”. “Bir ürünün üstünlüğüne ilişkin tüketicilerin genel yargısını temsil etmektedir”. Araştırmacılar, “algılanan kalitenin etkileyici bir faktör olduğuna ve yüksek algılanan kaliteye sahip tüketicilerin yüksek satın alma niyetlerine sahip olduğuna” dikkat çekmiştir. Yapılan çalışmalarda, “algılanan kalite

ve satın alma niyeti arasında doğrudan pozitif bir ilişki olduğunu” desteklemektedir (Ariffin, Yusof, Putit & Shah, 2016, s.393). Bunun yanı sıra, yüksek kalite algılarının kısa vadede “yüksek fiyat nedeniyle karlılığı artırmaya öncülük ettiğini”, uzun vadede ise; “hem pazar payı kazanımlarını hem de pazar büyümesini içeren işletme büyümesini etkilediğini” ortaya çıkarmışlardır (Sanyal & Datta, 2011, s.607). Algılanan kalite, tüketicilerin beklentileri ve bu beklentilerinin karşılanması gibi birçok faktörü göz önünde bulundurarak, tüketicilerin bireysel olarak ürün ya da markayı subjektif değerlemelerini içermektedir. Dolayısıyla, algılanan kalitenin, genel olarak belirlenmesi zordur. İşletmeler, bu noktada tüketicilerin beklentilerini ve nelere öncelik verdiklerini belirlemelidirler. Tüketiciler, markanın yüksek düzeyde bir kaliteye sahip olduğunu algıladıklarında, markayı tekrar satın alma davranışı içine girebilirler. Algılanan kalite düzeyinin yüksek olması aynı zamanda tüketicilere daha az riskli gelebileceği gibi, yüksek bir marka imajını da çağrıştıracaktır.

Marka sadakati, “bir markaya karşı bir tüketicinin bağlılığıdır ve dolayısıyla marka, fiyat ya da ürün özelliklerinde değişiklik yapsa bile, tüketicinin o markaya karşı inatçı vazgeçmeme duygusunu yansıtmaktadır” (Chahal & Bala, 2010, s.2). Dolayısıyla marka sadakati, “belirli fiyat aralığı üzerinde tüketicinin alternatif markalara geçiş yapmamasını” ifade etmektedir. Marka sadakat derecesi, iki marka arasında minimum fiyat farkı olmasına rağmen aynı markayı tercih etmektir (Empen, Loy & Weiss, 2015, s.737). Tüketicilerin markaya karşı olumlu duygularının olması ya da markayla bir bağ kurması, markayı tercih etmesini ve satın alma davranışını gerçekleştirmesini sağlamaktadır. Markaya karşı oluşan bu olumlu tutumlar, gelecek satın alma davranışlarını da olumlu yönde şekillendirerek; tüketicilerin ileriki dönemlerde satın alma olasılığını artırmaktadır. Belirli bir markaya karşı tüketicinin bağlılığını ifade eden marka sadakati, fiyat karşısında tüketicilerin daha az hassasiyet göstermesini sağlamaktadır. Markanın özelliklerinde yaptığı değişiklikler ya da farklı unsurlar, tüketicinin marka tercihini ve satın alma davranışını daha az etkilemektedir.

Marka sadakatine sahip tüketiciler, yaşamlarının bir parçası haline getirdikleri markayı çevrelerine tavsiye ederek, markayla ilgili bilgi paylaşımında bulunur ve marka farkındalığının artmasını sağlayabilirler. Diğer tüketicilerin de markayı kullanmasına öncülük olarak, olumlu duygu ve düşüncelerini, gerek yüz yüze gerekse iletişim kanalları aracılığıyla dile getirirler. Özellikle iletişim ağlarında yapılan olumlu ya da olumsuz paylaşımların, kısa sürede milyonlarca insana ulaşması, markaların sosyal medya ilgilenimine önem vermelerini gerekli kılmaktadır. Markalar, sosyal medya ilgilenimini arttırarak (örneğin, kullanıcılarının paylaşımlarını, mesajlarını, isteklerini, sorularını, cevaplarını ve şikayetlerini gözleyerek), tüketicilerle iletişimlerini güçlendirip, tüketicilerle oluşturulan bağın geliştirilmesini sağlayabilirler. Yapılan çalışmalar da, marka sadakatinin “tüketici ile marka arasında ilişkilerin oluşturulması ve sürdürülmesi ile oluştuğunu” ifade etmektedir. Marka sadakati, “tüketicilere, sadık oldukları markanın ihtiyaçlarını rakip markalardan daha iyi karşılayacağına dair güven sağlamaktadır” (Petzer, Mostert, Kruger & Kuhn, 2014, s.258). Bunun yanı

sıra müşteri sadakatini artırmanın “işletme için daha yüksek bir karlılığın öncülü” olduğunu da yapılan araştırmalar desteklemektedir. (Goyal & Chanda, 2017, s.52). Zamanla kar, “tutundurma çabalarına daha az bütçe ayırmak suretiyle ya da tüketicinin markayla ilişkisini sürdürmek için ek bir harcama yapmak zorunda olmaması nedeniyle artmaktadır ve uzun vadede sadık müşteriler, o markaya daha fazla para harcamaktadırlar”. Sadık tüketiciler, markanın “ürün uzantılarını kabul eder, markayı rakip indirimlerinden korur ve pazara girmek isteyen firmalar için giriş engelleri yaratır” (Lazarevic, 2012, s.48). Tüketicilerin belirli bir markaya karşı oluşturduğu bağ nedeniyle alternatif markalara geçiş ihtimali daha düşüktür. Diğer markaların sunduğu teklifler karşısında daha az hassasiyete sahiptirler. Tüketiciler sadakat oluşturdukları marka hakkında çevrelerine olumlu tavsiyelerde bulunup, markanın reklam harcamalarına katkı sağlarlar. Dolayısıyla, markanın satış hacmini, karını ve rekabetçi konumunun olumlu yönde arttırmasına katkı sağlamaktadırlar.

Markalar, sosyal medya pazarlaması çerçevesinde hem markalarla müşterileri arasındaki hem de müşterilerinin kendi aralarındaki bilgi akışını yaratarak, tüketicilerin markaya odaklanma düzeyini ve marka değerini arttırabilirler. Marka değerinin artması, işletmelerin satış hacmini, karını ve rekabetçi konumunu güçlendirmektedir.

3. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

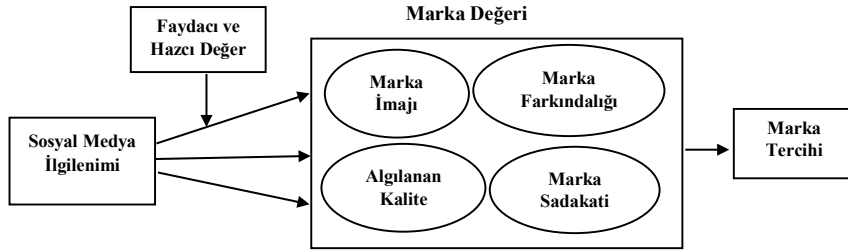
3.1. Araştırmanın Amacı, Kavramsal Modeli ve Kapsamı

Araştırmanın amacı, hedonik ve faydacı değer temelli satın alma yaklaşımına göre, sosyal medya ilgilenimi, marka değeri ve marka tercihi arasındaki ilişkiyi belirlemektir. Marka değeri; marka farkındalığı, marka imajı, algılanan kalite ve marka sadakati alt maddelerinden oluşmaktadır. Sosyal medya ilgileniminin marka değerine etkisi bu alt bileşenler baz alınarak test edilmiştir. Lüks markalarda, hedonik değer rolünü ortaya koyan araştırmalar bulunmakta olup bu araştırmada da hedonik ve faydacı değer, marka tercihi ve marka değeri bileşenleri üzerindeki etkisi incelenmiştir.

Lüks marka, “yüksek bir fiyat düzeyi, kalite, estetik, nadir ve özel ürünle ilgili çağrışımlardan oluşan tüketicilerin zihnindeki görüntülerdir” (Attri & Bairagi, 2017, s.48). Araştırmacılar genellikle lüks markaları hedonik tüketimle ilişkilendirmektedir. Lüks markaların daha çok tüketiciye katacağı anlamlar ve yaşatacağı hedonik alışveriş deneyimleri gibi faktörler ön plana çıkmaktadır. Modern çağda lüks, “tüketicilerin duyguları ve deneyimleriyle”, “kendi isteklerini frenlememe ve şımartmayla” ilgilidir. Yapılan çalışmalar, lüks tüketicilerin “hedonizm, yaşam tarzı ve psikografik özelliklerden” etkilendiğini ve “lüks tüketimin arkasındaki temel motivasyonun fonksiyonel, finansal, bireysel ve sosyal ihtiyaçlardan” kaynaklandığını ortaya çıkarmıştır (Jain, Roy & Ranchhod, 2015, s.212).

Bazı araştırmacılar, tüketimin hedonik ve faydacı değer amaçlarıyla gerçekleştiğini göstermiştir. Araştırmacılar, hedonik ürünlerin satın alınmasının “duygu ve haz temelli”, “eğlence ve zevk amaçlı” gerçekleştiğini belirtmektedir. Yapılan araştırmalar, hedonik ürünlerin öncelikle “estetik, tat, sembolik anlam ve duyuusal deneyimler” üzerinden değerlendirilen faydalarla ve “duygusal uyarılmalarla” satın alındığını ortaya koymuştur. Hedonik ürünlerin aksine faydacı ürünler ise, rasyonel bir cazibeye sahiptir ve genellikle bilişsel odaklı faydaları sağlamak gibi daha az harekete geçiricidir (Ai, Lim & Ang, 2008, s.226).

Araştırmanın kavramsal modeli üç ana değişkenden oluşmakta olup Şekil 1’de gösterilmiştir. Bu değişkenler, sosyal medya ilgilenimi, marka değeri ve marka tercihidir. Marka değeri de marka farkındalığı, marka imajı, algılanan kalite ve marka sadakatinden oluşmaktadır.



Şekil 1. Araştırmanın Kavramsal Modeli

Araştırmanın kavramsal modelinde yer alan değişkenlere ilişkin ölçek soruları için şu kaynaklardan yararlanılmıştır: Sosyal medya ilgilenimi, Dhar ve Jha, 2014; marka farkındalığı, Sasmita ve Suki, 2015; Kim ve Hyun, 2011; Yasin, Noor ve Mohamad, 2007; marka imajı, Sasmita ve Suki, 2015; Kim ve Hyun, 2011; algılanan kalite, Lu, GURSOY ve Lu, 2015; Buil, Chernatony ve Martinez, 2008; Loureiro, Lopes ve Kaufmann, 2014; marka sadakati, Sasmita ve Suki, 2015; Godey, Manthiou, Pederzoli, Rokka, Aiello, Donvito ve Singh, 2016; Yasin vd., 2007; marka tercihi, Lu vd., 2015; faydacı ve hazcı değer, Chaudhuri ve Holbrook, 2001.

Lüks giyim markalarını saptamak üzere Kocaeli’deki alışveriş merkezleri ve İzmit kent merkezindeki markalar taranarak, burada satılan giyim markaları belirlenmiştir. Bu amaçla Kocaeli’de Gebze Center, 41 Burda, Outlet Center, Arasta Park, Ncity, Dolphin Center, Symbol Yaşam Merkezi ve İzmit kent merkezinde tarama yapılmıştır. Burada tespit edilen markaların lüks olup olmadıklarına ilişkin algı için tüketiciler düzeyinde ön test yapılmıştır. Bu ön teste tüketicilere markalar anket formu şeklinde verilmiştir ve kendilerine göre lüks olup olmadıkları sorularak kontrol yapılmıştır. Bu kontrol sonunda Kocaeli tüketicileri kapsamında lüks markalar saptanarak ana araştırmada cevaplayıcılara yöneltilmiş, sorularda hangi giyim markalarını kullandıkları sorularak cevap vermeleri istenmiştir. Belirlenen lüks

markalar dikkate alınarak modeli oluşturan değişkenlere ilişkin sorular 5’li likert ölçeği kullanılarak ana araştırmanın anket formu oluşturulmuştur. Ana araştırmaya geçmeden önce anket formu ön teste tabi tutulmuştur. Çeşitli yaşlarda ve farklı cinsiyete sahip 10 tüketicinin değerlemesi sonucu anket formunda herhangi bir değişiklik yapma ihtiyacı ortaya çıkmamıştır. Veriler yüzyüze görüşme yapılarak toplanmış ve analize alınmıştır.

Lüks markaları belirlemek üzere Kocaeli’de; Gebze Center, 41 Burda, Outlet Center, Arasta Park, Ncity, Dolphin Center, Symbol Yaşam Merkezi ve İzmit kent merkezinde bulunan mağazalardaki markalar taranmıştır. Bu tarama sırasında mağaza yöneticilerine ve satış elemanlarına da sorularak fiyatlar da göz önünde bulundurularak lüks markalar seçilmiştir. Bu gözlem ve inceleme sonunda aşağıda yer alan 59 marka lüks olarak tanımlanmıştır.

Lufian	Armani	Tommy Hilfiger	Ekol	Barney
Calvin Klein	Aker	Sarar	Karaca	Hotiç
U.S.Polo	H&M	Hatemoğlu	Faik Sönmez	Kip
Vakko	Mango	Network	Mudo	Gabbiacci
Kemal Tanca	İpekyol	Fabrika	Nike	Abc
Altınyıldız	Mavi	Kiğılı	Adidas	Collezione
Adil Işık	Stefanel	Journey	Hummel	Herry
Codentry	Loft	Pierre Cardin	Puma	Setre
Polo Garage	Little Big	Ramsey	Avva	Gusto
D’S Damat	Colin’s	Batik	New Balance	Centone
Tudors	Tiffayny	Levi’s	Lacoste	Daffari
Beymen	Derimod	The North Face		Süvari

Yapılan ön teste ilişkin değerlendirme sonucunda altı markanın (Polo Garage, Stefanel, Hatemoğlu, Kiğılı, Ramsey, Faik Sönmez) “lüks” ve “lüks değil” oranları birbirine yakın çıktığından değerlendirme dışı tutulmuş olup kalan 54 markadan lüks olarak nitelenen 25 marka şu şekilde saptanmıştır:

Calvin Clein	D’S Damat	Derimod	Pierre Cardin	Lacoste
U.s. Polo	Beymen	Tommy Hilfiger	Levi’s	Hotiç
Vakko	Armani	Sarar	The North Face	Gusto
Kemal Tanca	İpekyol	Network	Nike	Herry
Adil Işık	Mavi	Fabrika	Adidas	Newbalance

Sosyal medya ilgileniminin, marka değerini ve marka tercihini ne şekilde etkilediğini belirlemeye yönelik yapılan çalışmanın evrenini, Kocaeli’deki 18 yaş ve üzeri lüks giyim markalarını kullanan tüketiciler oluşturmaktadır. Araştırma sonuçlarının güvenilirliğine katkı sağlamak ve metodolojinin gerektirdiği sistematik içinde çalışmak üzere örnek büyüklüğü aşağıdaki gibi belirlenmiş olup, tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır.

Örnek büyüklüğü şu şekilde belirlenmiştir (Yükselen, 2017, s.67):

p: lüks marka kullanan tüketicilerin Oranı (0,5)

q: 1-p (0,5)

Z: Güvenlik düzeyinde normal değer (%95,5'te 2)

e: Tolerans düzeyi (\pm %4) ifade etmektedir.

$$n = p * q * (Z/e)^2 = 0,5 * 0,5 * (2/0,04)^2 = 625 \text{ Kişi}$$

3.2. Hipotezler

Bireyler sosyal medyayla ilgilendiğinde, “sosyal medyadaki içeriklerden ilham alma, bağlılık ve kararlılık gibi duyguları hissedebilirler ya da etkin bir şekilde sosyal medyadaki içeriklere odaklanabilirler” (Smith, Stumberger, Guild & Dugan, 2017, s.2). Godey ve diğerleri (2016, s.5836) yaptıkları çalışmayla, sosyal medya pazarlama çabalarının, tüketici davranışı ve marka değeri üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Çalışma; Çin, Fransa, Hindistan ve İtalya olmak üzere Burberry, Louis Vuitton, Dior, Gucci ve Hermès olarak belirlenen lüks markaları kullanan, her ülkeden 200 tüketiciyle yapılmıştır. Godey ve arkadaşlarının (2016, ss.5839-5840) yaptığı çalışmada, sosyal medya pazarlama çabaları; ortam, etkileşim, akım, kişiselleştirme ve ağızdan ağıza alt bileşenlerinden oluşmaktadır. Marka değeri, marka imajı ve marka farkındalığı boyutlarıyla değerlendirilen tüketici tepkileri ise tercih, fiyat yüksekliği ve sadakat alt maddeleri şeklinde ele alınarak incelenmiştir. Yazarlar, analiz sonucunda, “sosyal medya pazarlama çabalarının, marka değeri üzerinde önemli pozitif etkisi” olduğunu bulmuşlardır. Modelde marka değerinin iki boyutu olan marka farkındalığı ve marka imajı üzerinde de olumlu etkisinin olduğu ortaya çıkmıştır. Ancak, “farklı lüks tüketicilere sahip ülkelerle karşılaştırıldığında, sosyal medya pazarlama çabalarının, marka imajı üzerindeki etkisinin tutarlı olarak marka farkındalığından daha önemli” olduğunu bulmuşlardır. Bulgulara göre, “marka değeri, genel tüketici tepkilerini olumlu biçimde etkilemektedir”; bunun yanı sıra “marka değeri, sosyal medya pazarlama çabalarının kısmi aracı olarak görev yapmaktadır”. Çalışmada, özellikle “sosyal medya pazarlama çabaları marka sadakati, marka tercihleri ve yüksek fiyat üzerinde önemli pozitif bir etkiye” sahiptir. “Sosyal medya pazarlama aktiviteleri marka değeri üzerinden tüketici tepkilerini etkilemektedir”.

İşletmeler sosyal medyayı, “bir pazarlama iletişim kanalı olarak yalnızca marka iletişimi için değil, aynı zamanda müşterilerin ilgilerini sürekli marka üzerinde tutmak ve bu ilgiyi artırmak”, “marka değerini yükseltmek” ve “işletme imajını geliştirmek” için de kullanmaktadırlar (Chanthinok, Ussahawanitichakit & Jhundra – Indra, 2015, s.36). Çal ve Adams (2014), marka değerinde hedonik ve faydacı değer tüketici davranışlarına etkisini, Coca-Cola tüketicileri üzerinde Türkiye ve İngiltere karşılaştırması yaparak

açıklamışlardır. Çalışmada yazarlar “iki ülke arasında hedonik ve faydacı tüketim arasında önemli ölçüde bir farklılık olmadığını” ifade etmişlerdir. Çalışmada, Coca-Cola bağlamında, Türkiye sadakat ve kalite için daha yüksek puana sahipken, İngiltere’nin farkındalık, çağrışım ve güven için yüksek değerleri oluşturduğu” ortaya çıkmıştır (Çal & Adams, 2014, ss.482-483). Bazı araştırmacılara göre, “ürünleri hedonik (lüks) veya faydacı olarak ikili bir şekilde sınıflandırmaktan ziyade, tüketicilerin onları temel olarak hedonik veya faydacı olarak algılayıp algılamadıklarına göre sınıflandırmak daha doğrudur” (Steinhart, Ayalon & Puterman 2013, s.278).

Bu noktadan hareketle araştırmanın hipotezleri şu şekilde belirlenmiştir:

- H.1.Sosyal medya ilgileniminin marka farkındalığına etkisi, tüketicilerin faydacı değer veya hedonik değer temelli satın alma yaklaşımlarına göre farklıdır.
- H.2.Sosyal medya ilgileniminin marka imajına etkisi, tüketicilerin faydacı değer veya hedonik değer temelli satın alma yaklaşımlarına göre farklıdır.
- H.3.Sosyal medya ilgileniminin algılanan kaliteye etkisi, tüketicilerin faydacı değer veya hedonik değer temelli satın alma yaklaşımlarına göre farklıdır.
- H.4.Sosyal medya ilgileniminin marka sadakatine etkisi, tüketicilerin faydacı değer veya hedonik değer temelli satın alma yaklaşımlarına göre farklıdır.
- H.5.Marka farkındalığının marka tercihine etkisi, tüketicilerin faydacı değer veya hedonik değer temelli satın alma yaklaşımlarına göre farklıdır.
- H.6.Marka imajının marka tercihine etkisi, tüketicilerin faydacı değer veya hedonik değer temelli satın alma yaklaşımlarına göre farklıdır.
- H.7.Algılanan kalitenin marka tercihine etkisi, tüketicilerin faydacı değer veya hedonik değer temelli satın alma yaklaşımlarına göre farklıdır.
- H.8.Marka sadakatinin marka tercihine etkisi, tüketicilerin faydacı değer veya hedonik değer temelli satın alma yaklaşımlarına göre farklıdır.

3.3. Verilerin Analizi

Araştırma kapsamında ankete katılan lüks giyim markası kullanıcılarının demografik özelliklere göre dağılımı Tablo 1’de gösterilmiştir. Cevaplayıcıların çoğunluğu, 24-39 yaş grubu arasında, 2001-3000 TL gelir aralığında, üniversite ve lisansüstü eğitime sahip, özel sektör çalışanı, kadın ve bekarıdır.

Tablo 1: Cevaplayıcılara İlişkin Tanımlayıcı Bilgiler

Demografik Özellikler		Sayı	Oran
Cinsiyet	Kadın	484	51,5
	Erkek	456	48,5
Yaş	18-23	193	20,5
	24-29	290	30,9
	30-39	297	31,6
	40-49	123	13,1
	50-59	35	3,7
	60 ve üstü	2	,2
Gelir	1000 TL'den az	131	13,9
	1001 TL-2000 TL	144	15,3
	2001 TL-3000 TL	312	33,2
	3001 TL – 4000 TL	236	25,1
	4001 TL – 5000 TL	59	6,3
	5000 TL ve üzeri	58	6,2
Eğitim	İlköğretim	18	1,9
	Lise	353	37,6
	Üniversite ve Lisansüstü	569	60,5
Meslek	Özel Sektör Çalışan/Yönetici	335	35,6
	Serbest Meslek	149	15,9
	Emekli	25	2,7
	Çalışmıyor	17	1,8
	Kamu Sektörü Çalışan/Yönetici	145	15,4
	Ev Hanımı	8	,9
	Öğrenci	164	17,4
	Diğer	97	10,3
Medeni Durum	Evli	375	39,9
	Bekar	565	60,1

Yapısal modelin testi gerçekleştirilmeden önce, araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirlik dereceleri incelenmiştir. Doğrulayıcı Faktör Analizi sonrası araştırmanın kavramsal modelinde yer alan değişkenlere ilişkin ölçeklerin güvenilirlik analizi Cronbach's Alpha ile yapılmıştır. Marka farkındalığına yönelik 7 sorunun güvenilirlik analizi Cronbach's Alpha=0,864; marka imajına yönelik 5 sorunun güvenilirlik analizi Cronbach's Alpha=0,808; algılanan kaliteye yönelik 10 sorunun güvenilirlik analizi Cronbach's Alpha=0,857; marka sadakatine yönelik 13 sorunun güvenilirlik analizi Cronbach's Alpha=0,894; marka tercihinine yönelik 3 sorunun güvenilirlik analizi Cronbach's Alpha=0,876; sosyal medya ilgilenimine yönelik 10 sorunun güvenilirlik analizi Cronbach's Alpha=0,892'dir. Tüm değişkenlere ilişkin ölçeklerde güvenilirlik katsayısı yüksek çıkmış olup, ölçeklerin yüksek güvenilirliğe sahip olduğu söylenebilir.

3.3.1. Ölçüm Modeli

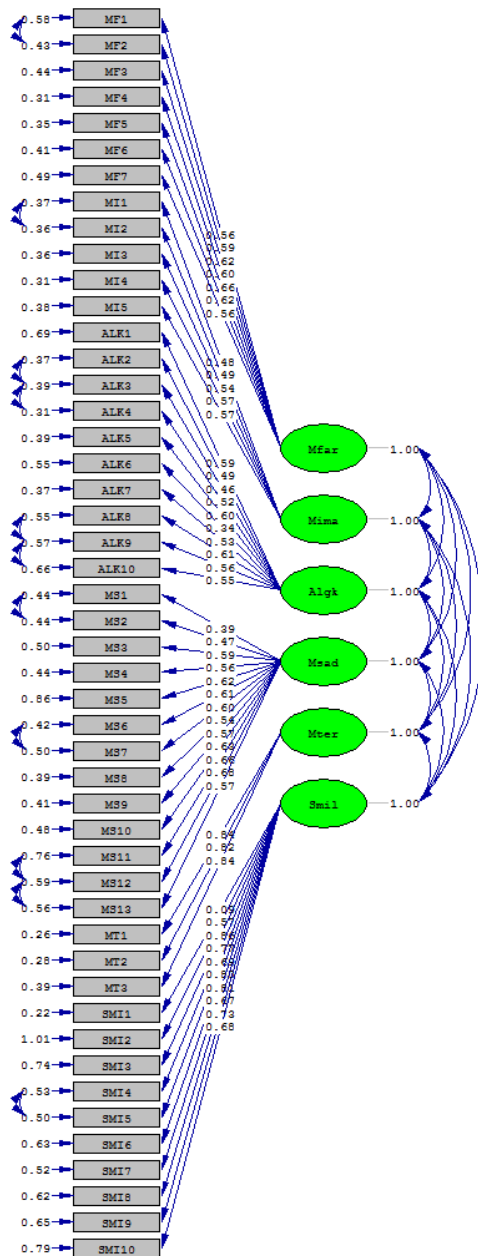
Uyum istatistikleri, modelin kabul edilip edilmeyeceğine ilişkin bir takım kabul edilebilir sınır değerler kullanılarak yorumlanmaktadır. Yani analizler sonucunda üretilen uyum istatistiklerinin belli değerlerin üzerinde veya altında olması istenmektedir. χ^2 değerinin serbestlik derecesine bölünmesiyle, bu oranın iki veya altında olması, modelin iyi bir model olduğunu, beş veya daha altında bir değer olması ise, modelin kabul edilebilir bir uyum iyiliğine sahip olduğunu göstermektedir. Bu iki değer dışında birçok uyum iyiliği istatistiği üretilmiştir. Bunlardan ilk üçü olan, GFI (Goodness of Fit Index), AGFI (Adjusted Goodness of Fit Index) ve CFI (Comparative Fit Index) değerlerinin, 0,90'dan büyük olması, kabul edilebilir bir uyum iyiliği değerinin, 0,95'ten büyük olmaları ise iyi bir uyum iyiliği değerinin göstergesi olarak kabul edilmektedir. RMSEA (Root Mean Square Error of Approximation) ve RMR (Root Mean Square Residual) değerlerinin ise, 0,05'in altında olması iyi bir fit değerini, 0,08'in altında olması kabul edilebilir bir uyum iyiliği değerini ifade etmektedir (Şimşek, 2007, ss.13-14).

Araştırmanın kavramsal modeli çerçevesinde Lisrel Yapısal Eşitlik Modellemesi kullanılarak önce ölçme modeli test edilmiş olup, örtük değişkenler ve gözlenen değişkenlerden oluşan yapı analiz edilmiştir. Ölçüm modeline ilişkin standart uyum ölçütleri ile hesaplanan uyum değerleri Tablo 2'de gösterilmektedir:

Tablo2: Ölçüm Modelinin Uyum Değerleri ve Standart Uyum Değerleri

İndeks	İyi Uyum Değerleri	Kabul Edilebilir Uyum Değerleri	Ulaşılan Uyum Değerleri	Uyum Durumu
χ^2/sd	$\chi^2/sd < 2$	$\chi^2/sd < 5$	3,66	Kabul Edilebilir
RMSEA	RMSEA < 0,05	RMSEA < 0,08	0,053	Kabul Edilebilir
RMR	RMR < 0,05	RMR < 0,08	0,04	İyi Uyum
CFI	CFI > 0,95	CFI > 0,90	0,89	Kabul Edilebilir
GFI	GFI > 0,95	GFI > 0,90	0,85	Kabul Edilebilir
AGFI	AGFI > 0,95	AGFI > 0,90	0,84	Kabul Edilebilir

Şekil 2'de gösterilen kavramsal model, yapısal eşitlik modeli ile test edilmiş olup değişkenlerin modelde kullanılan kısaltma adları şu şekildedir: SMI ve Smil: Sosyal Medya İlgilenimi, MF ve Mfar: Marka Farkındalığı, MI ve Mima: Marka İmajı, ALK ve Algk: Algılanan Kalite, MS ve Msad: Marka Sadakati, MT ve Mter: Marka Tercihi. Uyum iyiliği değerleri kabul edilebilir sınırlar içinde çıkan Şekil 2'de doğrulayıcı faktör analizi sonuçları gösterilmiştir.



Chi-Square=3864.62, df=1054, P-value=0.00000, RMSEA=0.053

Şekil 2. Ölçme Modelinin Testi Anlamlılık Sonuçları

3.3.2. Yapısal Eşitlik Modeli

Modelde yer alan faydacı ve hedonik değer temelli satın almaya ilişkin yapısal ilişkiler, bu ilişkilere ait standardize etki değerleri, t değerleri ve açıklanan varyans değerleri Tablo 3 ve Tablo 4'te yer almaktadır. Kavramsal modelin yapısal eşitlik modeli testinin sonuçları standart çözüm değerleri olarak Şekil 3 ve Şekil 4'te gösterilmiş olup, uyum iyiliği değerleri kabul edilebilir sınırlar içinde çıkmıştır.

Tablo 3: Hedonik Değer Yapısal Modelden Elde Edilen Yapısal İlişkilere Ait Sonuçlar

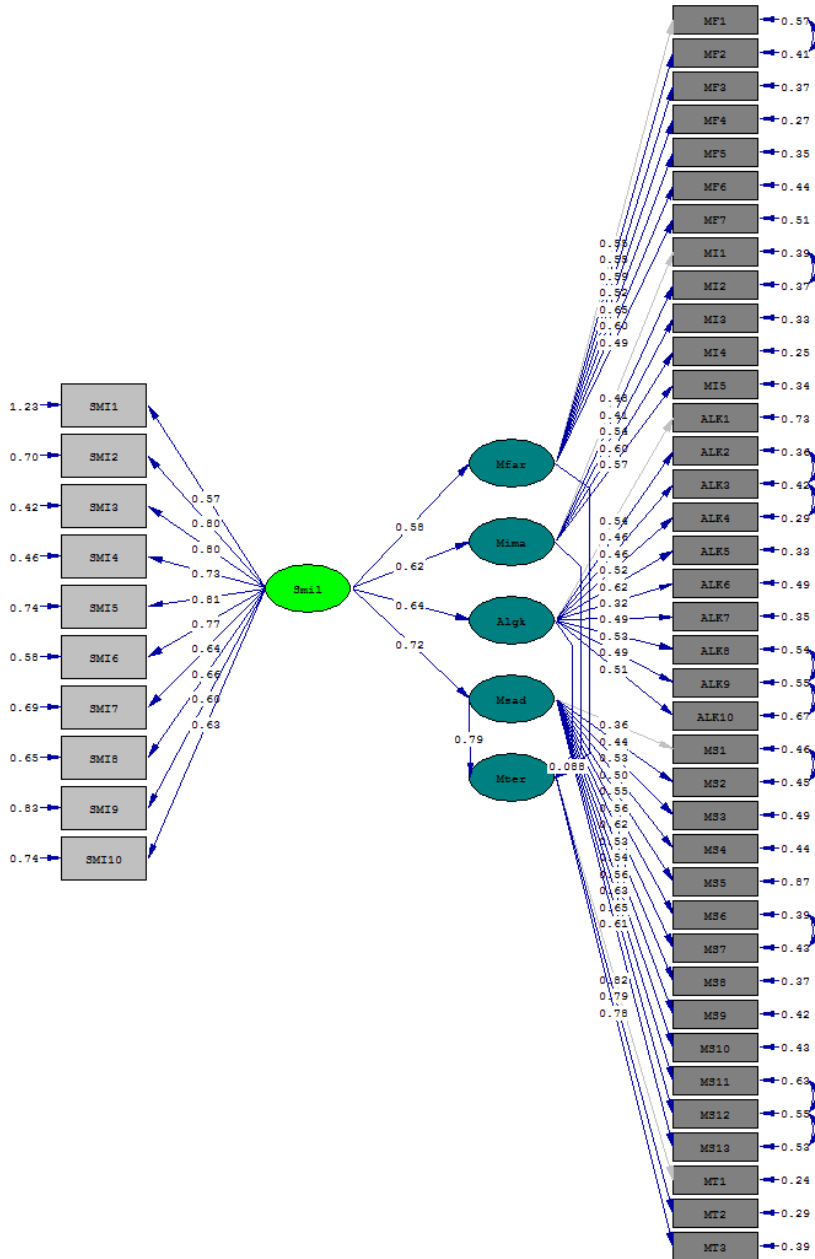
Yapısal Eşitlikler	Standardize Etki	t-değeri	Açıklanan Varyans (R ²)
Sosyal Medya İlgilenimi *Marka Farkındalığı	0,072	7,98	0,33
Sosyal Medya İlgilenimi *Marka İmajı	0,074	8,33	0,38
Sosyal Medya İlgilenimi *Algılanan Kalite	0,080	7,91	0,40
Sosyal Medya İlgilenimi *Marka Sadakati	0,093	7,71	0,51
Marka Farkındalığı *Marka Tercihi	0,053	0,077	0,64
Marka İmajı *Marka Tercihi	0,057	-1,42	0,64
Algılanan Kalite *Marka Tercihi	0,056	1,46	0,64
Marka Sadakati *Marka Tercihi	0,11	7,54	0,64

Model Uyum İndeksi= $\chi^2/sd = 2,64$, **RMSEA=** 0.069; **RMR=** 0,076; **CFI=** 0,81; **GFI=** 0,75; **AGFI =** 0,72

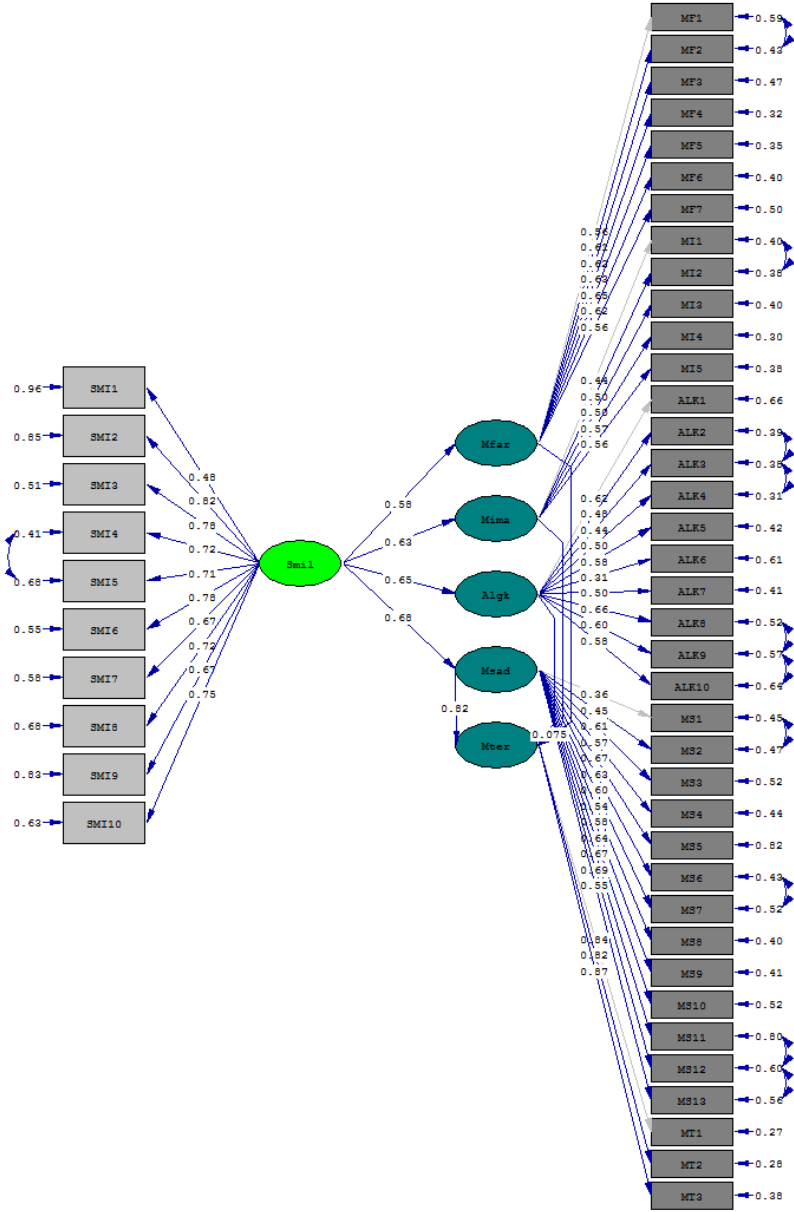
Tablo 4: Faydacı Değer Yapısal Modelden Elde Edilen Yapısal İlişkilere Ait Sonuçlar

Yapısal Eşitlikler	Standardize Etki	t-değeri	Açıklanan Varyans (R ²)
Sosyal Medya İlgilenimi *Marka Farkındalığı	0,055	10,67	0,34
Sosyal Medya İlgilenimi *Marka İmajı	0,060	10,42	0,39
Sosyal Medya İlgilenimi *Algılanan Kalite	0,056	11,59	0,42
Sosyal Medya İlgilenimi *Marka Sadakati	0,068	10,02	0,46
Marka Farkındalığı *Marka Tercihi	0,042	0,16	0,60
Marka İmajı *Marka Tercihi	0,049	-5,12	0,60
Algılanan Kalite *Marka Tercihi	0,044	1,56	0,60
Marka Sadakati *Marka Tercihi	0,081	10,03	0,60

Model Uyum İndeksi= $\chi^2/sd = 3,72$, **RMSEA=** 0.068; **RMR=** 0,083; **CFI=** 0,83; **GFI=** 0,78; **AGFI =** 0,76



Şekil 3. Hedonik Değer Temelli Yapısal Eşitlik Modeli Standart Çözüm



Şekil 4. Faydacı Değer Temelli Yapısal Eşitlik Modeli Standart Çözüm

Sosyal medya ilgileniminin, marka değeri bileşenlerine ve marka değeri bileşenlerinin marka tercihine etkisinin, hedonik ve faydacı değer temelli satın alma yaklaşımına göre farklılık gösterip göstermediğine ilişkin analiz sonuçlarına göre:

Sosyal medya ilgileniminin marka farkındalığına etkisinin, faydacı ve hedonik değere göre farklılık testi sonucunda faktör yükü her iki grupta da 0,58 olarak saptanmıştır. Sosyal medya ilgileniminin, marka farkındalığına etkisi, hedonik ve faydacı değere göre farklılık göstermemektedir. Dolayısıyla H1 hipotezi reddedilmiştir. Marka farkındalığının, marka tercihine etkisinde ise, faydacı değer 0,0068, hedonik değer 0,0040'tır. Marka farkındalığının, marka tercihine etkisi hedonik değere göre faydacı değerde biraz daha yüksek olmakla birlikte fark, anlamlı çıkmamıştır ve H5 reddedilmiştir.

Sosyal medya ilgileniminin marka imajına etkisi, faydacı değerde 0,63 iken; hedonik değerde 0,62'dir. Dolayısıyla sosyal medya ilgileniminin marka imajına etkisi, hedonik ve faydacı değere göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir. H2 hipotezi reddedilmiştir. Marka imajının marka tercihine etkisinde, faydacı değere ilişkin faktör yükü - 0,25, hedonik değere ilişkin faktör yükü ise - 0,081'dir. Bu çerçevede marka imajı ile ilgili hipotezde doğrulanamamıştır ve H6 hipotezi reddedilmiştir.

Sosyal medya ilgileniminin algılanan kaliteye etkisi, faydacı değerde 0,65, hedonik değerde 0,64'tür. Sosyal medya ilgileniminin algılanan kaliteye etkisi, faydacı ve hedonik değere göre farklılık göstermemektedir. Algılanan kalitenin marka tercihine etkisinde faydacı değer 0,069, hedonik değer 0,082'dir. Algılanan kalitenin marka tercihine etkisinde hedonik değer faydacı değere göre daha yüksek olmakla birlikte, anlamlı bir farklılık çıkmamıştır. Dolayısıyla H3 ve H7 hipotezleri reddedilmiştir.

Sosyal medya ilgileniminin marka sadakatine etkisi, faydacı değerde 0,68, hedonik değerde 0,72'dir. Sosyal medya ilgileniminin marka sadakatine etkisi, hedonik değerde faydacı değere göre daha yüksektir. Ancak sosyal medya ilgileniminin marka sadakatine etkisi, hedonik ve faydacı değere göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir. Marka sadakatinin marka tercihine etkisinde ise, faydacı değer faktör yükü 0,82, hedonik değer faktör yükü 0,79'dur. Marka sadakatinin marka tercihine etkisiyle ilgili hipotez de reddedilmiştir. Dolayısıyla H4 ve H8 hipotezleri reddedilmiştir.

4.SONUÇ

Sosyal medyada da popülerliğini artıran lüks giyim markalarını kullanan tüketiciler üzerinde, sosyal medya ilgilenimi, marka değeri ve marka tercihi ilişkisi araştırmanın konusunu oluşturmaktadır. Tüketicilerin alışverişi gerçekleştirme nedenleri, ihtiyaçlarını gidermek amacıyla yaptıkları faydacı değer temelli yaklaşımla olabileceği gibi, alışverişten keyif alma, kendini tatmin etme, eğlenme gibi amaçlarla yapılan hedonik değer temelli yaklaşımla

da olabilir. Lüks markalar, birçok araştırmada, hedonik değer temelli yaklaşımla ele alınmıştır. Ancak lüks markalar, tüketici için hem kendini özel hissettiği ve duygusal tatminini sağladığı hedonik tüketimi, hem de işlevselliğiyle de tüketicinin ihtiyacını karşıladığı faydacı tüketimi sağlayabilmektedirler. Çalışmamızda, satın alma davranışlarına göre tüketicileri, hedonik ve faydacı değer temelli yaklaşımla iki gruba ayırarak; sosyal medya ilgilenimi, marka değeri ve marka tercihi arasındaki ilişki analiz edilmiştir.

Bu amaçla Kocaeli’de yapılan araştırma sonuçlarına göre, sosyal medya ilgileniminin marka farkındalığına, marka imajına, algılanan kaliteye ve marka sadakatine etkisi, tüketicilerin hedonik ve faydacı değer temelli satın alma yaklaşımına göre farklılık göstermemektedir. Marka farkındalığı, marka imajı, algılanan kalite ve marka sadakatinin marka tercihine etkisinin de, tüketicilerin hedonik ve faydacı değer temelli satın alma yaklaşımına göre farklılık göstermediği belirlenmiştir.

Çal ve Adams (2014), hedonik ve faydacı değer temelli tüketici davranışları ve marka değeri arasındaki ilişkiyi, Coca-Cola tüketicileri üzerinde Türkiye ve İngiltere karşılaştırması yaparak açıklamışlardır. Çalışmada yazarlar, “iki ülke arasında, hedonik ve faydacı tüketim arasında önemli ölçüde bir farklılık olmadığını” ifade etmişlerdir. Buna paralel olarak, araştırmamız, sosyal medya ilgileniminin marka değeri bileşenlerine ve marka değeri bileşenlerinin marka tercihine etkisinin, tüketicilerin hedonik ve faydacı yaklaşıma göre farklılık göstermediği saptanmıştır.

Markalar, mevcut ve potansiyel müşterilerine ilgilenimlerini yüksek tutacak sosyal medya pazarlama çalışmalarını yoğunlaştırdıkça, marka değeri dolayısıyla marka tercihi de artmaktadır. Başka bir anlatımla, rekabetçi konumlarını korumak ve güçlendirmek için markalar, sosyal medya pazarlama çalışmalarında faydacı ve hedonik değer temelli içerikleri pazara sunmalıdır. Bu şekilde marka değeri ve buna bağlı olan marka tercihi lehlerine şekillenmektedir.

Bulguların, araştırmanın örneği çerçevesinde değerlendirilmesi gerektiği göz önünde bulundurulmalıdır. Tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örneklemenin kullanılması ve örnek büyüklüğü, anakütle için genelleme yapılmasına olanak tanımamaktadır. İleride bu konuda yapılacak çalışmalar için araştırmacılara öneriler şunlardır: Kocaeli’de belirlenen lüks markalarla bir sektöre yönelik yapılmış olan bu çalışma, farklı sektör ve markalar üzerinde uygulanabilir. Sonuçlar hem markalar hem de sektör özellikleri bakımından karşılaştırılabilir veya tek bir sektörü daha büyük oranda kapsayacak şekilde diğer markalar çalışmaya dahil edilerek gerçekleştirilebilir. Araştırmada kullanılan model aynı sektörde bulunan lüks ve lüks olmayan markalar üzerinde uygulanarak, analizler yapılabilir. Araştırmada tüketici temelli marka değerlendirme yöntemlerinden Konecnik ve Gartner’ın (2007) yaptığı çalışmadaki model kullanılmıştır. Tüketici temelli marka değerlendirme yöntemlerinden farklı modeller kullanılarak karşılaştırmalı analizler yapılabilir.

KAYNAKÇA

- Ai E., Lim, C. & Ang, S. H. (2008). Hedonic vs. Utilitarian consumption: a cross-cultural perspective based on cultural conditioning. *Journal of Business Research*. 61(3). 225-232.
- Ariffin, S., Yusof, J. M., Putit, L. & Shah, M. I. A. (2016). Factors influencing perceived quality and repurchase intention towards green products. *Procedia Economics and Finance*. 37, 391-396.
- Attri, R. & Bairagi, R. (2017). Challenges of selling luxury motorcycle brands in India. *The IUP Journal of Brand Management*. 14(4). 47-58.
- Baalbaki, S. & Guzmán, F. (2016). A consumer-perceived consumer-based brand equity scale. *Journal of Brand Management*. 23(3). 229-251.
- Bashir, N., Papamichail, K. N. & Malik, K. (2017). Use of social media applications for supporting new product development processes in multinational corporations. *Technological Forecasting and Social Change*, 120, 176-183.
- Buil, I., Chernatony, L. & Martinez, E. (2008). A cross-national validation of the consumer-based brand equity scale. *Journal of Product and Brand Management*. 17(6), 384-392.
- Chahal, H. & Bala, M. (2010). Confirmatory study on brand equity and brand loyalty: A special look at the impact of attitudinal and behavioural loyalty. *The Journal of Business Perspective*. 14(1&2). 1-12.
- Chanthinok, K., Ussahawanitichakit, P. & Jhundra-Indra, P. (2015). Social media marketing strategy and marketing outcomes: A conceptual framework. *Proceedings of the Academy of Marketing Studies*. 19(2). 35-52.
- Chaudhuri, A. & Holbrook, M. B. (2001). The chain of effects from brand trust and brand affect to brand performance: The role of brand loyalty. *Journal of Marketing*. 65(2), 81-93.
- Çal, B. & Adams, R. (2014). The effect of hedonistic and utilitarian consumer behavior on brand equity: Turkey – UK comparison on Coca Cola. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 150, 475-484.
- Çifci, S., Ekinci, Y., Whyatt, G., Japutra, A., Molinillo, S. & Siala, H. (2016). A cross validation of consumer-based brand equity models: Driving customer equity in retail brands. *Journal of Business Research*. 69(9). 3740-3747.
- Delassus, V. P. & Descotes, R. M. (2012). Brand name substitution and brand equity transfer. *Journal of Product and Brand Management*. 21(2), 117-125.
- Dhar, J. & Jha, A. (2014). Analyzing social media engagement and its effect on online product purchase decision behavior. *Journal of Human Behavior in the Social Environment*. 24(7), 791-798.
- Empen, J., Loy, J. P. & Weiss, C. (2015). Price promotions and brand loyalty – empirical evidence for the german ready-to-eat cereal market. *European Journal of Marketing*. 49(5&6), 736-759.

- Erdil, T. S. (2015). Effects of customer brand perceptions on store image and purchase intention: An application in apparel clothing. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 207, 196-205.
- Geissinger, A. & Laurell, C. (2016). User engagement in social media – an explorative study of swedish fashion brands. *Journal of Fashion Marketing and Management*. 20(2), 177-190.
- Godey, B., Manthiou, A., Pederzoli, D., Rokka, J., Aiello, G., Donvito, R. & Singh, R. (2016). Social media marketing efforts of luxury brands: Influence on brand equity and consumer behavior. *Journal of Business Research*. 69(12). 5833 – 5841.
- Goyal, P. & Chanda, U. (2017). A bayesian network model on the association between CSR, perceived service quality and customer loyalty in Indian banking industry. *Sustainable Production and Consumption*. 10, 50-65.
- Hsiang-Ming, L., Ching-Chi, L. & Cou-Chen, W. (2011). Brand image strategy affects brand equity after M&A. *European Journal of Marketing*. 45(7). 1091-1111.
- Hwong, Y., Oliver, C., Kranendonk, M., Sammut, C. & Seroussi, Y. (2017). What makes you tick? The psychology of social media engagement in space science communication. *Computers in Human Behavior*. 68, 480-492.
- Jain, V., Roy, S. & Ranchhod, A. (2015). Conceptualizing luxury buying behavior: The Indian perspective. *Journal of Product and Brand Management*. 24(3), 211-228.
- Kırık, M. (2012). Arap Baharı bağlamında sosyal medya-birey etkileşimi ve toplumsal dönüşüm. *21. Yüzyılda Eğitim ve Toplum Eğitim Bilimleri ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 1(3), 87-98.
- Kim, J.H. & Hyun, Y.J. (2011). A model to investigate the influence of marketing-mix efforts and corporate image on brand equity in the IT software sector. *Industrial Marketing Management*. 40(3), 424-438.
- Konecnik, M. & Gartner, W. C. (2007). Customer-based brand equity for a destination. *Annals of Tourism Research*. 34(2). 400-421.
- Köksal, Y. & Özdemir, Ş. (2013). Bir iletişim aracı olarak sosyal medya'nın tutundurma karması içerisindeki yeri üzerine bir inceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 18(1). 323-337.
- Kwon, O., Min, D., Geringer, S. & Lim, S. (2013). Students perception of qualifications for successful social media coordinator. *Academy of Marketing Studies Journal*. 17(1). 109-128.
- Lazarevic, V. (2012). Encouraging brand loyalty in fickle generation Y consumers. *International Journal of Advertising and Marketing to Children*. 13(1). 45-61.
- Liu, M. T., Wong, I. A., Tseng, T. H. & Chang, A. W. Y. (2017). Applying consumer-based brand equity in luxury hotel branding. *Journal of Business Research*, 81, 192-202.

- Loureiro, S. M. C., Lopes, R. & Kaufmann, H. R. (2014). How brand personality, brand identification and service quality influence service brand equity. *Cogent Business and Management*. (1)1, 1-12.
- Lu, A. C. C., Gursoy, D. & Lu, C. Y. (2015). Authenticity perceptions, brand equity and brand choice intention: The case of ethnic restaurants. *International Journal of Hospitality Management*, 50, 36-45.
- Mohan, B. C. & Sequeira, A. H. (2016). The impact of customer-based brand equity on the operational performance of FMCG companies in India. *IIMB Management Review*. 28(1). 13-19.
- Mollen, A. & Wilson, H. (2010). Engagement, telepresence and interactivity in online consumer experience: Reconciling scholastic and managerial perspectives. *Journal of Business Research*. 63(9&10), 919-925.
- Nyadzayo, M. V. & Khajehzadeh, S. (2016). The antecedents of customer loyalty: A moderated mediation model of customer relationship management quality and brand image. *Journal of Retailing and Consumer Services*. 30, 262-270.
- Petzer, D., Mostert, P., Kruger, L. & M. Kuhn, S. (2014). The dimensions of brand romance as predictors of brand loyalty among cell phone users. *Research Unit for Economic and Management Sciences*. 17(4), 457-470.
- Sanyal, S. N. & Datta, S. K. (2011). The effect of perceived quality on brand equity: An empirical study on generic drugs. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*. 23(5), 604-625.
- Sasmita, J. & Suki N. M. (2015). Young consumers' insights on brand equity – effects of brand association, brand loyalty, brand awareness, and brand image. *International Journal of Retail and Distribution Management*. 43(3), 276-292.
- Smith, B., Stumberger, N., Guild, J. & Dugan, A. (2017). What's at stake? An analysis of employee social media engagement and the influence of power and social stake. *Public Relations Review*. <http://dx.doi.org/10.1016/j.pubrev>; Erişim Tarihi: 28.09.2017. 1-11.
- Steinhart, Y., Ayalon, O. & Puterman, H. (2013). The effect of an environmental claim on consumers' perceptions about luxury and utilitarian products. *Journal of Cleaner Production*. 53, 277-286.
- Şimşek, Ö.F. (2007). *Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş – Temel İlkeler ve LISREL Uygulamaları*. Ankara: Siyasal Kitap Basın Yayın Dağıtım.
- Tarute, A., Nikou, S. & Gatautis, R. (2017). Mobile application driven consumer engagement. *Telematics and Informatics*. 34(4), 145-156.
- Wang, R., Kim, J., Xiao, A. & Jung, Y. (2017). Networked narratives on humans of New York: A content analysis of social media engagement on Facebook. *Computers in Human Behavior*. 66, 149-153.

- Whiting, A. & Deshpande, A. (2016). Towards greater understanding of social media marketing: A review. *Journal of Applied Business and Economics*. 18(4), 82-91.
- Yasin, N., Noor, M. & Mohamad, O. (2007). Does image of country-of-origin matter to brand equity?. *Journal of Product and Brand Management*. 16(1),38-48.
- Yükselen, C. (2017). *Pazarlama Araştırmaları*. Ankara: Detay Yayıncılık.

A SURVEY RESEARCH ON THE RELATIONSHIP OF SOCIAL MEDIA ENGAGEMENT, BRAND EQUITY AND BRAND PREFERENCE IN LUXURY CLOTHING BRANDS*

Tuğba UZUNKAYA** 
Cemal YÜKSELEN*** 

In today's market conditions where the competition has become intense and the brands have been increasing constantly, the enterprises put emphasize more on their brands in the face of changing consumer demands. The value of a brand includes not only the monetary value of the brand but the intangible values such as the attitudes, points of view of the consumers towards the brand. Social media with the increasing number of users day by day is an important factor in creating brand equity. In addition, the increased usage area of social media is effective in changing consumers' buying behavior. In online shopping, some of the consumers carry out utilitarian value-based purchases such as using their time effectively, evaluating the sellers in terms of price and quality, while others are carried out for purposes such as having different experiences and entertainment. However, this still varies depending on consumers' perceptions and different circumstances. Especially luxury consumption products are associated with hedonic value-based purchasing. However, according to Pham (1998), "rather than classifying products as hedonic (luxury) or utilitarian in a binary way, it is more appropriate to classify them according to whether consumers perceive them as fundamentally hedonic or utilitarian" (Steinhart et al., 2013). A product produced as a special design in luxury brands is luxury as well as it satisfies the need of the consumer. The luxury brands that use social media effectively aim to ensure that the consumers have different experiences by exceeding their requests and expectations while creating a healthy channel of communication with their existing customers. According to Oh and Sundar (2016), "when individuals are interested in social media, they can feel emotions such as inspiration, commitment and determination from the content on social media or they can effectively focus on the content on social media" (Smith et al., 2017). Social media is used by luxury brands not only

* The article is a part of the PhD thesis presented in Beykent University.

** Beykent University, Department of Business Management, E-mail:uzunkayatugba@gmail.com

*** Beykent University, Department of Business Management, E-mail:yukselencemal@gmail.com

for brand communication, but also to keep consumers' interest on the brand continuously, to make them aware of the brand, to increase perceived quality levels and to improve positive brand image. Increasing the satisfaction levels of consumers by meeting their requests and expectations also ensures that the connection to the brand that they feel increases. According to Zailskaite-Jakste and Kuvykaite (2013), businesses use social media to "raise brand equity" (Chanthinok et al., 2015). In addition, increasing brand equity causes that the brands achieves high profit margins and have a competitive advantage by positively affecting the consumers' brand preference. Godey et al. (2016) found that "social media marketing efforts have a significant positive impact on brand equity". According to the findings, "brand equity positively affects overall consumer reactions", as well as "brand equity serves as the partial tool of social media marketing efforts." In the study, especially "social media marketing efforts have a significant positive impact on brand loyalty, brand preferences, and high price". "Social media marketing activities affect consumer reactions through the brand equity". From this point forth, the aim of the study is to examine whether the relationships between social media engagement, brand equity and brand preference in luxury clothing brands vary according to hedonic and utilitarian value-based purchasing approach. Therefore, in our study, consumers were divided into two groups on the basis of their purchasing behavior with the hedonic and utilitarian value-based approach. Brand equity, on the other hand, consists of brand awareness, brand image, perceived quality, and brand loyalty. In the second part of our study, a literature review on the concepts involved in the study was carried out. The third part includes the purpose, conceptual model, scope, and hypotheses of the study and the analysis of data. In the fourth section, the results of the research are given. The model was created based on the studies in the literature and applied on the consumers who are 18 years old and over in Kocaeli using luxury clothing brands. In order to determine the brands that will be the subject of the study, the clothing brands sold were determined by scanning the brands in the shopping centers in Kocaeli and in the city center of Izmit before the application. A consumer-level survey was performed for the perception of whether the brands identified here are luxury or not. In this survey, the brands were given to consumers and it is checked by asking them whether they were luxury or not in their own opinion. At the end of this check, luxury brands were identified exactly and directed to the respondents in the main survey, and those who follow or use at least one of the luxury brands mentioned on social media were asked to respond. Data was collected via the personal interview method and the Structural Equality Model was applied in order to test the relationships. According to the findings of the survey performed in Kocaeli, in luxury brands, the impact of social media engagement on brand awareness, perceived quality, brand image and brand loyalty does not vary according to hedonic and utilitarian value-based purchasing. The impact of brand awareness, brand image, perceived quality and brand loyalty on brand preference also did not vary according to hedonic and utilitarian value-based purchasing. In Çal and Adams (2014), they explained the relationship between hedonic and utilitarian value-based consumer behavior and brand equity by making a comparison of Turkey and the UK on Coca-Cola consumers. In the study, the authors stated that "there is no significant difference between the two countries, between hedonic and utilitarian consumption". In parallel, in our study, it was found that the consumers did not vary according to the hedonic and utilitarian approach. In order to maintain and strengthen their competitive position, brands must introduce both utilitarian value-based and hedonic value-based content to the market in their social media marketing efforts. Brands can

create the information flow of both between brands and their customers and between the customers themselves within the framework of social media marketing. Through social media marketing, interaction and involvement level between the brand and customer can be increased by using various social networks. In this way, consumers may focus on content on social media, by making more comments, likes and shares about the brand. Increasing level of involvement increases consumers' level of focus on the brand and brand equity. The increase in social media engagement creates not only sentimental value for the brand, but also material value.

Keywords: Social Media Engagement, Brand Equity, Brand Preference, Luxury Brands, Hedonic Value, Utilitarian Value

EK

YAZIM KURALLARI

GENEL KURALLAR

1. Dergide yayımlanan yazı ve makalelerde kullanılacak dil Türkçe ve İngilizcedir.
2. Çalışmayı destekleyen bir kurum varsa, makale başlığının son kelimesi üzerine (*) konularak, aynı sayfada dipnot olarak destek veren kurum bilgileri belirtilmelidir.
3. Gönderilen yazılar kaynakça ve ekler dahil 12.000 kelimeyi aşmamalıdır.
4. Makaleler APA referans sistemine göre düzenlenmelidir. Lütfen metin içinde verilen referansların kaynakçada olmasına özen gösteriniz.
5. Türkçe makaleler için makalenin amaç, kapsam, yöntem, bulgu, analiz ve sonuçlarına yer veren bütünsel bir metin olarak 800-1200 kelime aralığında, genişletilmiş İngilizce özet metni hazırlanmalı ve makalenin sonuna eklenerek sisteme tek bir dosya halinde yüklenmelidir.

ÖZEL KURALLAR

Sayfa Düzeni: Tüm sayfalar A4 sayfa düzeninde, kenar boşlukları; üst 3 cm, alt 3 cm, sağ 2 cm, sol 2 cm olacak şekilde düzenlenmelidir.

Yazı Türü: Times New Roman yazı karakteri kullanılmalıdır. Türkçe “Öz” İngilizce “Abstract” bölümleri 9 punto, ana metin 10 punto, kaynakça ise 9 punto olmalı; metin iki yöne yaslı olarak hizalanmalıdır. Metin tek satır aralığı kullanılarak yazılmalı, paragraflar 1 cm sayfa girintisi ile başlatılmalıdır.

Başlıklar: Makale ana başlık ve alt başlıklardan oluşacak şekilde düzenlenmelidir.

- **Makale Başlığı:** İlk sayfanın başında, ortalı, tüm harfleri büyük, 12 punto, tek satır aralıklı, 30 nk önce, 12 nk sonra olacak şekilde, Türkçe makaleler için Türkçe başlığın altına İngilizce, İngilizce makaleler için İngilizce başlığın altına Türkçe makale başlığı yazılarak oluşturulmalıdır.
- **Alt Başlıklar:** Makalenin içeriğine göre oluşturulan başlıklar 12 punto, bold ve Arap rakamlarına göre (1. – 1.1.-1.1.1...vb.) sıralanarak hazırlanmalıdır. Makale metnindeki ana ve alt başlıklar 1., 2., 3., şeklinde, 6 nk önce, 6 nk sonra, ilk harf karakterleri büyük olacak şekilde yazılmalıdır. Metin içinde ana başlıklar altında sıralanacak alt başlıklar, ait oldukları ana başlığın sıra numarasına göre ikinci düzeyde 1.1., 1.2... şeklinde 6 nk önce, 6 nk sonra;

üçüncü düzeyde 1.1.1., 1.1.2... şeklinde 6 nk önce, 6 nk sonra şeklinde başlıkta kullanılan her bir kelimenin ilk harfi büyük diğer harfler küçük olacak şekilde hazırlanmalıdır.

Öz/Abstract, Anahtar Kelimeler/Keywords: Makalede Türkçe “Öz” İngilizce “Abstract” ve metin içeriğine uygun olacak şekilde anahtar kelimelerin bulunması zorunludur.

- Makale dilinin Türkçe ya da İngilizce olmasına bakılmaksızın 100-200 kelime aralığında Türkçe “Öz” ve İngilizce “Abstract” bölümü olmalıdır. Öz ve abstract 9 punto ve tek paragraf şeklinde düzenlenmelidir. Öz’ün hemen altında “Anahtar Kelimeler” ve Abstract’ın hemen altında “Keywords” başlığı oluşturularak, makaleye uygun en az üç anahtar kelime; 9 punto, anahtar kelimelerin ilk harfleri büyük diğer harfleri küçük olacak şekilde yazılmalıdır.

Tablo, Şekil, Grafik ve Resimler: Metinde kullanılan tablo, şekil, grafik ve resimler yazar(lar) tarafından özgün olarak oluşturulmamış ise kaynak gösterilerek metin içinde kullanılabilir.

- **Tablo ve Grafikler:** Metin içinde kullanılan tablo ve grafikler Tablo 1., Tablo 2./ Grafik 1., Grafik 2. ... vb gibi sıralanmalı, başlıklar tablo ve grafiklerin üstüne yazılmalıdır. Tablo/ Grafik sınırını aşmayacak şekilde başlıklar sola yaslı ve başlıkta kullanılan kelimelerin ilk harfi büyük diğerleri küçük olacak şekilde oluşturulmalıdır. Özgün olmayan tablo ve grafiklerin hemen altına sola yaslı olarak “Kaynak” başlığı açılarak, tablo ve grafiklerin kaynağı belirtilmelidir.
- **Şekil ve Resimler:** Metin içinde kullanılan şekil ve resimler Şekil 1., Şekil 2./ Resim 1., Resim 2. ... vb. gibi sıralanmalı, başlıklar şekil ve resimlerin altına yazılmalıdır. Şekil/Resmin altında başlıklar ortalı ve ilk kelimenin ilk harfleri büyük diğerleri küçük olacak şekilde oluşturulmalıdır. Özgün olmayan şekil ve resimlerin hemen altına sola yaslı olarak “Kaynak” başlığı açılarak, şekil ve resimlerin kaynağı belirtilmelidir.

ATIFLAR: Makalede yapılan atıflar APA kurallarına uygun olacak şekilde düzenlenmelidir. APA atıf kuralları için bakınız: <https://www.citefast.com/styleguide.php?style=APA&sec=form>

Metiniçi atıf:

Tek yazarlı kaynaklara atıf: (Atılğan, 2015)

İki yazarlı kaynaklara atıf: (Atılğan & Demir, 2015)

Üç yazarlı kaynaklara atıf: (Atılğan, Demir & Yener, 2015)

Üçten fazla yazarlı kaynaklara atıf: (Atılğan vd., 2015)

KAYNAKÇA: Makalede yararlanılan kaynaklar APA kurallarına uygun olacak şekilde düzenlenmelidir. APA kaynak gösterimi için bakınız: <https://www.citefast.com/styleguide.php?style=APA&sec=form>

Tek yazarlı kitap

Tuncer, D. (1992). *Dağıtım Kanalları Sistemi* (2. Baskı). Ankara: Gazi Yayınları.

İki yazarlı kitap

Turgut, M. F. & Y. Baykul. (1992). *Ölçekleme Teknikleri*. Ankara: ÖSYM Yayınları.

Editörlü kitap

Theberge, J. (Ed.). (1968). *Economics of Trade and Development*. New York: John Wiley.

Çeviri kitap

Morgan, L.H. (2015). *Eski Toplum*. (Oskaý,Ü. Çev.), İstanbul: İnkılap Yayınevi.

Kitap bölümü

Ünlüer, A.O. (1988). Boş zamanı değerlendirme açısından kitle iletişim araçlarının ülkemizde durumu. Demiray, U. (Ed.). *Kitle İletişim Araçları ve Boş Zaman*.(ss.71-113). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Eğitim Teknolojisi ve Yaygın Eğitim Vakfı.

E-kitap

Anderson, C. A., Gentile, D. A., & Buckley, K. E. (2007). *Violent video game effects on children and adolescents: Theory, research, and public policy*. doi:10.1093/acprof:oso/978.019.5309836.001.0001

Basılı dergi

Engin, B. H. (2016). Markalaşma kavramı çerçevesinde marka ederi. *Öneri Dergisi*. 12 (46). 277-294.

Elektronik dergi

Sebetci, Ö., Günay. M. B & Sebetci, E. (2018). İş süreç yönetimi (bpm) ve iş akış yönetimi (wfm) kavramlarına yaklaşım. *AJIT-e*. 9 (33),155-126. doi:10.5824/1309-1581.2018.3.007.x

Basılı Gazete

Kumcu. E. (2006, 11 Aralık). Büyüme yavaşlama sinyali veriyor. *Hürriyet Gazetesi*. s.9.

Elektronik Gazete

Mills, S. (2012, 16 Ekim). How Twitter is winning the 2012 US election. *The Guardian*. <https://www.theguardian.com/commentisfree/2012/oct/16/twitter-winning-2012-us-election> (Erişim tarihi: 10 Temmuz 2018).

Tez

Algül, N. (2006). Sanat tarihinde Mahmut Akok. (Yayınlanmamış doktora tezi). Marmara Üniversitesi, İstanbul.

Web sayfası

Yavuz, E. (2018, 7 Kasım). Zaman ve insan üzerine. <https://dusunbil.com/zaman-ve-insan-uzerine>. adresinden alındı.

Rapor

Taymaz, E. (2018). Dijital teknolojiler ve ekonomik büyüme raporu. (TÜSİAD-T/2018,10-600). <https://www.tusiad.org/tr/yayinlar/raporlar/item/10130-dijital-teknolojiler-ve-ekonomik-buyume-raporu>

GUIDE FOR AUTHORS

General Rules for Submission

1. Öneri accepts articles both in English and Turkish.
2. You are requested to identify funding/supporting organizations for the conduct of the research and/or preparation of the article as a footnote on the title page.
3. Manuscript should not exceed 12,000 words, including footnotes, tables, figures, and references.
4. Manuscript should be organized using the APA method of referencing (6th Edition). Please ensure that every reference cited in the text is also present in the reference list (and vice versa).
5. An extended abstract in English should be prepared in the range of 800-1200 words as a holistic text containing the aim, scope, method, findings, analysis and results of the article for submissions in Turkish. It should be placed at the end of the article and uploaded to the system as a single file.

SPECIFIC RULES

Layout: All pages should be in A4 size with margins as 3cm top, 3cm bottom, 2cm right and 2cm left.

Font Type and Size: Times New Roman is the font type to be used for submissions. Abstracts in Turkish and English and References should be 9pt and the main text should be 10pt. The main text should be justified with single line spacing.

Titles: Submissions should contain a main title and subtitles.

- **Main Title:** The main title should be placed in the first page as centered with capital letters in 14pt. Turkish submissions should also include an English title (and vice versa).
- **Subtitles:** The relevant subtitles should be in 12pt in bold characters and ranked with Arabic numerals (1. – 1.1.-1.1.1...etc.). The headings such as Introduction, Literature Review, Findings and Conclusion should be centered with first letter being capital. and sorted with 1., 2., 3. Second level headings should be sorted as 1.1., 1.2., and third level headings should be sorted as 1.1.1., 1.1.2., with first letter being capital.

Abstract and Keywords: The abstract should state briefly the purpose of the research, the principal results and major conclusions. Manuscripts should contain Turkish and English abstracts with relevant keywords.

- **Abstract and Keywords:VI** Regardless of whether the language of the article is Turkish or English, there should be abstracts in Turkish and English in the range of 100-200 words. Both abstracts should be arranged in 9 pt, as a single justified paragraph. There should be at

least 3 keywords relevant to the article just under the abstracts with the title of Keywords in bold letters. Keywords also should be arranged in 9 pt with first letters as capital.

Tables, Figures, Graphics and Pictures: Tables, figures, graphics, and pictures in the text should include a source unless they belong to the author(s).

- **Tables and Graphics:** Ensure that each table and graphic embedded in the text has a caption that should be sorted as Table 1., Table 2., or Graphic 1., Graphic 2. The corresponding caption should be placed directly above the table or graphic. The captions should be justified to the left as first letters in capital. The source should be specified with heading “Source” just below the tables and graphics as justified to the left.
- **Figures and Images:** Ensure that each figure and image embedded in the text has a caption that should be sorted as Figure 1., Figure 2., or Image 1., Image 2. The corresponding caption should be placed directly above the figure or image. The captions should be justified to the center as first letters in capital. The source should be specified with heading “Source” just below the tables and graphics as justified to the left.
- **Referencing:** The APA (6th Edition) should be used as the method of referencing. For further information about the APA method, please refer to: <https://www.citefast.com/styleguide.php?style=APA&sec=form>

REFERENCE STYLE

In text;

Single author: (Atılğan, 2015)

Two authors: (Atılğan & Demir, 2015)

Three authors: (Atılğan, Demir & Yener, 2015)

More than three authors: (Atılğan et al., 2015)

REFERENCES LIST

Reference to a book

Single author: Tuncer, D. (1992). *Dağıtım Kanalları Sistemi*. Ankara: Gazi Yayınları.

Two authors: Turgut, M. F. & Y. Baykul. (1992). *Ölçekleme Teknikleri*. Ankara: ÖSYM Yayınları.

Reference to an edited book

Theberge, J. (Ed.). (1968). *Economics of trade and development*. New York: John Wiley.

Reference to a translated book

Morgan, L.H. (2015). *Eski Toplum*. (Oskay, Ü. Çev.), İstanbul: İnkılap Yayınevi.

Reference to a chapter in an edited book:

Ünlüer, A.O. (1988). Boş zamanı değerlendirme açısından kitle iletişim araçlarının ülkemizde durumu. Demiray, U. (Ed.). *Kitle İletişim Araçları ve Boş Zaman*. (pp.71-113). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Eğitim Teknolojisi ve Yaygın Eğitim Vakfı.

Reference to an E-Book

Anderson, C. A., Gentile, D. A., & Buckley, K. E. (2007). *Violent video game effects on children and adolescents: Theory, research, and public policy*. doi:10.1093/acprof:oso/978.019.5309836.001.0001

Reference to a journal publication

Engin, B. H. (2016). Markalaşma kavramı çerçevesinde marka ederi. *Öneri Dergisi*. 12(46). 277-294.

Reference to an online journal

Sebetci, Ö., Günay. M. B & Sebetci, E. (2018). İş süreç yönetimi (bpm) ve iş akış yönetimi (wfm) kavramlarına yaklaşım. *AJIT-e*, 9 (33), 155-126. doi: 10.5824/1309-1581.2018.3.007.x

Reference to a published newspaper

Kumcu. E. (2006, 11 Aralık). Büyüme yavaşlama sinyali veriyor. *Hürriyet Gazetesi*. p.9.

Reference to an online newspaper

Mills, S. (2012, 16 October). How Twitter is winning the 2012 US election. *The Guardian*. <https://www.theguardian.com/commentisfree/2012/oct/16/twitter-winning-2012-us-election> (Access date: 10 July 2018).

Reference to a dissertation or thesis

Algül, N. (2006). *Sanat tarihinde Mahmut Akok*. (Unpublished PhD Dissertation). Marmara University, İstanbul.

Reference to a website

Yavuz, E. (2018, 7 November). Zaman ve insan üzerine. <https://dusunbil.com/zaman-ve-insan-uzerine>.

Reference to a report

Taymaz, E. (2018). *Dijital teknolojiler ve ekonomik büyüme raporu*. (TÜSİAD-T/2018,10-600). <https://www.tusiad.org/tr/yayinlar/raporlar/item/10130-dijital-teknolojiler-ve-ekonomik-buyume-raporu>.